

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI



Anno XXX

Febbraio 1983

N. 2

LE DUE MENTALITÀ SOCIALI EUROPEE

di

GIOVANNI DEMARIA (*)

Non è difficile oggi scorgere ciò che i popoli europei desiderano di più e ciò che vorrebbero non ci fosse. Per specificare e analizzare meglio questa questione un breve riferimento storico non guasta.

Non si può non essere colpiti dal profondo contrasto tra la mentalità sociale europea esistente mediamente nell'anteguerra 1939-45, fondamentalmente ispirata all'indipendenza politica e civile anche se recante in sé qua e là distinte tracce di nazionalismo aggressivo di tipo imperial-colonialistico, e la mentalità sociale media oggi corrente in tutte le classi sociali europee. In quel lontano anteguerra si pensava che politicamente non dovessero esserci né sindacati né intralci esterni al libero sviluppo civile di ogni paese europeo secondo la sua propria ragione nazionale. Ogni paese europeo visto in prospettiva unitaria presentava una traiettoria inconfondibile rispetto agli altri paesi europei. Ogni paese europeo esaltava a suo modo la potenza spirituale, militare, industriale, politica, non necessariamente nel senso utilitario. Quei paesi che disponevano di più energia morale e materiale — più vitalità dirà Benedetto Croce —, ed erano più capaci di correggere tempestivamente i propri errori, progredivano più degli altri.

Oggi invece l'atteggiamento medio europeo acconsente il più delle volte a lasciare fare tabula rasa di molte posizioni di indipendenza per restringersi quasi unicamente alle finalità sociali che sono oggetto delle programmazioni pubbliche internazionali, particolarmente nel campo della qualità della vita e della sicurezza sociale. Attualmente un grande numero di organizzazioni internazionali svolge una funzione di coordinamento in economia e in altre materie sociali. La coordinazione della materia politica è il principale scopo del « Gruppo dei cinque », del « Gruppo dei sette », del « Gruppo dei dieci ». La coordinazione economica è invece l'oggetto principale della European Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Questa comunità di Stati abbraccia ben 18 paesi europei più 5 paesi extraeuropei. Pure un comune sviluppo culturale

(*) Accademia Nazionale dei Lincei, Roma.

e scientifico è la finalità dell'UNESCO. Questo processo di creazione di una comune mentalità sociale europea è causato anche da altre forze situate nel mondo internazionale. Ciò è vero della General Agreement on Tariff and Trade Agency (GATT) e dell'International Monetary Fund (IMF). C'è pure un fronte comune nella coordinazione delle politiche economiche da parte sia dell'Europa agricola, sia della Comunità dell'Acciaio e del Carbone, sia della CEE. Anche ultimamente un fronte compatto si sta erigendo, con il concordato di Basilea, dalle banche centrali europee, nei confronti dei finanziamenti internazionali a rischi elevati che interessano le società multinazionali e l'operare dei lenders-of-last-resort. Così le autorità centrali bancarie non sono tenute a compiere interventi di salvataggio di singoli istituti bancari insolventi, né a predisporre meccanismi automatici che attenuino il costo dei prestiti internazionali imprudenti.

L'era perciò di quello che è stato chiamato da François Perroux il « transcapitalismo » è oggi sopraggiunta ed è in pieno fiorire. Non vi sono più indipendenti ideologie da parte dei singoli paesi europei, ma comuni azioni sociali con un logos che ricerca soprattutto la sicurezza e la dignità di tutti i paesi comunitari. E' stato il Congresso degli Stati Uniti a porre nel 1945 quale condizione degli aiuti all'Europa che i paesi europei incominciassero a realizzare la loro unità. Solo molto dopo venne l'alleanza atlantica. Chiaramente molti passi sono stati compiuti in tale direzione.

E' accaduto anche un fenomeno assai importante. Dopo la guerra 1939-45 nessun paese europeo resiste efficacemente alla necessità di certi schieramenti su scala internazionale e ai relativi asservimenti di vario colore, di destra o di sinistra, nei confronti di certi paesi-guida il cui apporto, dall'esterno dell'Europa, è ritenuto decisivo e in ogni caso non rifiutabile dal paese-guidato, o per stanchezza o pavidità di questo o per volontaria acquiescenza delle relative classi governanti che per semplice calcolo di potere pensano così di diventare più forti.

Questi differenti ordini di allineamento tengono dietro soltanto a tre tipi di schieramento politico. Il primo tipo consiste nella pratica realizzazione del principio della libera economia (sposata però indissolubilmente a dosi variabili di Welfare-State) e del principio dell'integrazione atlantica. Il secondo tipo di politica è quello precedente ma senza integrazione atlantica. Il terzo tipo politico è quello del comunismo dell'Est. Quel che è caratteristico nelle relative mentalità sociali approvanti questi schieramenti è che nessuna di esse è stata instabile dal dopoguerra a oggi.

La mentalità sociale media europea ha continuato ad accogliere tali schieramenti come un fatto naturale e senza alcun vero disfattismo, nonostante i notevoli cambiamenti del reddito, la differente percentuale di commercio mondiale conquistata da ciascun paese, la maggiore vulnerabilità militare, l'aumento scontato della dipendenza per l'energia industriale dall'Est.

La parte internazionale delle decisioni europee è quindi più importante di quella dei singoli paesi. Qualunque decisione dei singoli-paesi sta diventando con il tempo sempre meno individuale. Il « transcapitalismo » europeo occidentale, più che come una struttura piramidale dove c'è ubbidienza gerarchica, si comporta come un alveare di api, anche se i comportamenti conflittuali non sono interamente assenti.

Altro tratto della mentalità sociale media europea occidentale è la volontà di eguaglianza, pure presente sempre in un mondo che con il suo sviluppo continuo crea ovunque nuove disuguaglianze. E' però una eguaglianza che non contraddice certe disuguaglianze fondamentali fra i singoli individui. Infatti il diritto di proprietà è rimasto, seppure vadano modificandosi i diritti singoli di utilizzazione.

Come non c'è mai stata nel dopo-guerra una reale mentalità di terza-via in Europa, se non a parole, così non è stata mai trovata la formula magica che facesse tramontare i due maggiori schieramenti. Anche quando l'élite politica di un paese-guidato incominciava a perdere colpi, subito la successiva élite politica mostrava la medesima disposizione verso il proprio schieramento politico e perciò non abbandonava la strada tracciata precedentemente. Ciò è sempre accaduto in tutto il tempo dalla seconda guerra mondiale fino ad oggi. Ciò è accaduto anche di recente con il passaggio dalla socialdemocrazia dell'ex-cancelliere Helmut Schmidt alla democrazia clerical-cristiana di Helmut Kohl e con quello dal centro-destra di Giscard d'Estaing alle sinistre del presidente Mitterand.

Invece, nell'allineamento dell'Est si ha una mentalità sociale media in pieno accordo con quella struttura piramidale. Anche sotto Stalin e Krusciov e non solo sotto Breznev non c'è mai stato se non rispetto assoluto per le leggi che governano la stabilità del gigantesco schieramento comunistico. Ai 261 modi di definire il socialismo, come fu fatto da Werner Sombart, si è aggiunto quello di marca sovietica, il più importante storicamente. Non ci sono mai stati mutamenti di fondo nella relativa mentalità sociale. Si è sempre desiderato stabilità delle cariche, cumulabilità dei poteri, piani economici e sociali identici nelle proporzioni se non nelle quantità, in modo da mantenere gli stessi equilibri sociali sia che alla vetta governasse Stalin o Krusciov o la troika di Podgorni, Kossighin, Breznev e poi l'ultimo capo soltanto. Questa mentalità sociale media concepisce lo schieramento dei paesi socialisti come una unica famiglia in cui ogni membro è disposto, per legge, ad aiutare l'altro e a ricevere aiuto: la sovranità limitata. Il meccanismo e lo scenario del Cremlino sono quelli stessi che si trovano a Praga, a Berlino-Est, a Sofia, a Bucarest. Non risulta dai fatti che sia mai incominciata una nuova era nella concezione popolare dei rapporti sociali all'interno dei singoli paesi comunistici. L'euro-comunismo non costituisce una « controdimostrazione ». Esso è un movimento esterno senza significazione all'interno dei paesi comunistici.

Siamo dunque di fronte a due mentalità sociali europee chiuse, ripetitive, in situazione di equilibrio e senza metamorfosi sociale in vista. Non ci sono

grandi fatti decisivi che facciano passare all'edificazione di nuovi equilibri sociali. Forse all'Est, dal lato dei capi élite, sopraggiungeranno degli elementi più giovani dato che l'attuale età dei dirigenti induce a ritenere la presenza di una certa sclerosi di quella « Nomenklatura ». Ma ciò non costituisce un grande fatto decisivo. Anche per il mondo occidentale non è immaginabile un vicino avvenire senza la sua attuale fissità: non vi sono dei movimenti sociali sotterranei veramente impazienti. Dunque fra i due mondi vi sarà solo un gioco feroce di incessanti blandizie e minacce e di continui attacchi e contrattacchi, ma senza mai quell'atto grandioso che porterebbe alla fine di tutto.

THE STRATEGIC PLANNING BOOM: HOPE FOR THE FUTURE OR A BUREAUCRATIC EXERCISE?

by

SIDNEY C. SUFRIN - GEORGE ODIORNE (*)

Abstract

S.P. is a growing necessity as the world of affairs grows larger and more complex. S.P. is possible because of the information revolution and the growing sophistication of social analysis. But two pristine elements are ever present, made even more significant by the very size of the S.P. tasks. They are Judgement and Responsibility.

Since the future is only dimly seen, and seen differently by different observers, judgements, both individual and group, are essential before any commitment is made. Large scale enterprise makes large scale commitments, and rarely without risk. The computer, an information and analytic necessity, requires sharper judgement than the abacus.

I. Introduction

Recently on a nationwide TV show the fictional chief of detectives of New York City was going about his TV image duties as a super crime fighter. He was smashing up cars, breaking down doors, rousting bad guys and the like. His meek administrative assistant from time to time during the show, would remind the boss that he was supposed to be preparing for submission of a long run plan for the future (based upon Management by Objectives).

(*) School of Business Administration, University of Massachusetts, Amherst, Ma. 01003. The authors wish to thank Bertil Liander for his helpful advice.

The super-chief was appropriately scornful of such trivial stuff. « You do that stuff Finnerty » he directed. « Fill it full of that management jargon. Make it about three inches thick. That will keep 'em out of my hair for a couple of months ».

For better or worse, such is the image many operating executives in business and government have of the rising level of strategic planning which has swept over their organizations. Planners at headquarters are calling for astonishing amounts of paperwork, documentation, portfolio analyses, and statements of strengths, weakness problems, threats, risks and opportunities from every level below them. « I spend so much time planning I don't have any time to get my job done » complains one division manager for a giant conglomerate. The manager lacks a concept of the future.

STRATEGIC PLANNING - HOPE OR ILLUSION?

II. S. P. A New Force

The concept is Strategic Planning (S. P.) The concept suggests that an ordered, orderly way to plan the future development of an enterprise is available to those who are willing to take the time and make the effort. S. P. includes both short run, really tactical considerations, and long run, truly strategic, considerations.

There are however three major confusions of strategic planners:

(1) *The Idea of Strategy is Sometimes Confused with Tactics.*

The goals of enterprise and the choice of goals, are understandably confused with the means to attain the goals. We say understandably because the distinction between means and ends, in an ongoing situation, is often vague. Means are seen as ends, and in their turn, the ends become means to other ends. In this paper we shall treat means and ends in conceptual fashions. Our concern is with the *idea* of strategic planning, not with application.

(2) *More Form Than Content*

Does the idea of S. P. differ from the traditional planning efforts of enterprise? Probably less in content than form. S. P. rests on the truth that a micro unit, any micro unit, is affected in varying degrees by its *macro*

setting. Therefore to plan for the future of a firm without a regard for the parameters of the future is dangerous.

This is not a new notion. What is new is that the setting of enterprise is now overtly vested with a dynamism previously not stressed. The planning of the enterprise, therefore, must attempt to chart, outmaneuver, and ultimately take advantage of social and technological changes. The rate of change is faster than it was, and time is collapsing upon business.

What is involved, to be sure, is an attempt by the most prepared, most powerful of enterprises, to think in terms of a « philosophy of history », to use a pretentious academic phrase, or a « theory of social change », to employ an only slightly less pretentious phrase. As overblown as these two expressions are, they do suggest the ultimate implication of strategic planning. Most planners are not up to that.

(3) *The Young Against the Old*

Nevertheless Strategic Planning, if it is to be strategic and planning, must be concerned with how, and possibly why social change within the investment horizon of enterprise will or may have a measurable bearing on the current decision process. The whole of the future is of less entrepreneurial concern than the part of the future which become the relevant setting of the enterprise. The young people of the world, innocent of experience, cling together in their newly acquired techniques. The old with history and memory cramming their minds, look to a longer span of the future. The conflicting drives distort and weaken the process of S.P. for the firm, and generate confusion as to its purpose, and hence the proper ways of going about it. Setting aside all the tools and analytic techniques we can see six elements which are the essence of S. P. regardless of the model or system used.

III. *Enter the Management of Change*

Social change, generally speaking, occurs on a spectrum. At the one extreme are changes of varying degrees of triviality. A new way to make tennis balls is mostly of small importance. A better tennis game may bring pleasure to millions but has only negligible influence on the social and business orders. At the other extreme are changes which do influence and affect behavior far beyond the areas of immediate application. Some innovations such as the internal combustion engine unlocked others e.g. petroleum refining, with the automobile the result. This product, added to other considerations, created the suburbs as a new geographical force in

modern life. And the energy shortage may soon cause a reversal of the suburban trend. New forces, once developed, may combine with other forces, new or old, to affect the structure of the world. Great effects are, by all odds, less likely than modest effects.

(1) *The Process of Adjustment by Anticipation*

To be sure all social change is not caused by technology. Other factors in politics, ideology and in Nature itself (e.g. abundance or shortage of natural resources) may cause major or minor social adjustments. Technology, however, seems to be involved whenever social change is of serious proportions.

If knowledge about changes which can affect an enterprise are secured prior to the event coming to fruition, the enterprise can plan accordingly and use the inevitable development for its own (micro) benefit. If the future promises to bear the seeds of entrepreneurial failure, the planners can also avoid undertaking forward commitments, and look for alternative opportunities in traditional economic fashion. Or, and this is the risky alternative, risky both for enterprise and society, the planners may seek ways and means to alter the future.

What then is ultimately suggested by S.P. is the adjustment of enterprise to the inevitable, or the refusal to accept the future as inevitable. The latter, heroic action is not unknown. New products, new entrepreneurial actions, have, in the past changed the world. Society in an abstract sense did not invent, produce, refine and sell television sets or anti-biotic drugs. Individuals, entrepreneurs, reflective persons who had access to other persons with the power to convert ideas to goods and services, performed these innovative tasks, and so, in some degree, changed the world.

(2) *Planning Involves Society*

Most entrepreneurial novelty is minor or even negligible insofar as social development is concerned. If the novelty of enterprise does change the world, that is the price a free society pays for its liberty. Untoward results can, supposedly at least, be corrected by market or legal action. Beneficial results enhance the quality of life.

So S.P. is, as a concept, quite in accord with the premise of a free, open society. The gist of the whole matter is the growing, conscious attempt of enterprise to relate itself, its future, its alternative operations, to the setting in which it operates.

(3) *Strategic Planning Requires Choices of Goals*

The essence of planning, strategic or other, is to set goals to determine what enterprise should be and do, and to suggest ways and means of getting from resource to goal. Since the way is not likely to be smooth, since all sorts of contingencies and unexpected circumstances, events, and possible alternatives of means as well as ends are likely to present themselves, the ideal of planning includes the need to take advantage of, avoid, or overcome contingencies. In other words, risk avoidance is implicit as a purpose. Over time risk avoidance, or at least risk minimization may well result in changes in the means employed by enterprise and the ends sought. Hence the very nature of the enterprise is involved.

(4) *Strategy Means Predicting Unintended Side Effects*

Looking at the societal-enterprise relationship from another angle, the oil embargo and price-quantity controls of the 1970s made coal, gas, and solar energy more attractive to investors and also as fields for technological and scientific investigation. Enormous political and investment changes will continue to flow from pollution control efforts abetted by the high price of oil.

One can be fairly certain that the OPEC planners and strategists were not concerned with such Western developments. From their own statements, OPEC, or at least Arab oil strategy, was concerned more with increasing the income of OPEC and Arab oil producing states and with politics, centered on the Middle East. The results of the search for income and political power have had repercussions beyond anyone's expectations. Thus as OPEC became effective, the uncertainties of the entire world increased.

(5) *Strategic Planning Means Managing Risk and Uncertainty*

Risks, we assert, are always present in action, but uncertainties too, are a function of action. And if risks and uncertainties cannot be avoided, at least they can be minimized, or used. S. P. cannot lead an enterprise to complete security and safety. It can however make an enterprise more cognizant of the implications of its choices so that opportunities are not totally unknown and lost.

Failure to grasp market opportunities may well be implied in a current criticism of American business. According to that criticism business tends to make short run decisions, eschewing long run commitment, and so restricts

employment and output growth because the short run commitments tend to be more speculative than productive. The results are seen in declining investment and productivity. But more of that later.

IV. *What is the Business of Strategic Planners?*

The tools and technical apparatus available to strategic planners are many. Economists, accountants, sociologists, cultural anthropologists, engineers, futurists, and all the other clans, tribes and nations of the disciplines can bring their expertise and techniques to the task. In practice, however, since cost is a consideration, a small team of insightful persons with varying technical training is usually set to define the task. Inevitably they confront, consciously or otherwise six key items in their agenda. The directions given the team's members cannot be explicitly and elegantly defined, for then the choices would be unduly limited to the means at hand and to current knowledge.

To limit the discussion to means would reduce the planning to the tactical rather than raising it to the strategic. The art of tactical planning is akin the usual problems of management science or managerial economics. Such tasks are essential but they have not the breadth of S.P. and may be included as part of S.P.

In essence, S.P. is concerned with change. For examples are: « What is involved for the enterprise, and what are the implications of changing from generating electricity by oil to generating it by some other fuel; and what other ways of generating and distributing electricity or energy are available? » « How will business and government interact in the near and more distant future, given certain political or ideological changes? » « What are the alternatives and their implications of further automating large manufacturing firms which have major competitors abroad? ». The United States and the Western world are groping their ways through the realities of such examples.

(1) *We Need a Theory of Change*

There is no discipline of change. There is, for example, no accepted theory of why women's fashions behave as they do. Or on a grander scale there is neither revealed nor received truth about the sociology of business, even though business touches the lives of more people, more continuously, perhaps than any social institution, excepting the family. To be sure there

are studies of firms, industries, business leaders, markets, but there is no general discipline, a sociology, with general propositions comparable to urban or rural sociology, or even to the sociology of war or politics⁽¹⁾. It may be that the several divisions of the business disciplines as Real Estate, Finance or Marketing are, in reality, the sociology of real property, financial instruments or selling. In great part such studies are technical exercises concerned with how constrained markets operate: and are not much concerned with the interconnectedness of the subject at hand and other social and entrepreneurial activities.

(2) *Which Tools Should We Use?*

This leads us to examine the elemental analytic means and techniques available to study, directly, enterprise behavior.

In our opinion they are:

1. Accounting - The oldest formal analysis. It is quantified, analytical and limited to an historical framework.
2. Statistics - The manipulation of quantity to investigate and expose quantitative relations. In its application it does not readily lend itself to circumstances outside the confined data set.
3. Economics - The concern with allocation of scarce resources and relative prices. By itself economics is essentially an exercise in logic. However it has proved to be applicable to real, historical situations and to quantification. Its great strength is its ability to be integrated into the data of specific situations e.g. marketing, production, labor.
4. Social Psychology - The relation of groups of people to other groups and of individuals to groups. It is akin to sociology, but unlike that discipline makes no or little attempt to integrate or synthesize other social disciplines into a *gestalt* or unity so as to explain given social situations or issues.

Practitioners in all four areas tend to extend their interests beyond the borders of their own fields. The integration of some of the above is in managerial economics. That synthetic discipline, in essence, tends to combine accounting data and analysis with micro-economic analysis. The re-

(1) The work of Parsons and Smelser represents extremely interesting efforts. But in general business has not provided a base for social investigation equal to criminal behavior or the family.

sult is a discipline which is growing in importance as a tool for enterprise analysis. Statistics and social psychology are less well integrated into managerial economics than accounting and economics, but the tendency is to expand the amalgamation. Decision making under conditions of uncertainty is slowly being introduced into entrepreneurial calculations.

Like management science, managerial economics relies on statistics and often industrial engineering, to provide an analysis which is essentially numerical and so permits quantitative answers which again have the illusion of accuracy. This is not intended as an adverse criticism. A number which purports to be uniquely accurate, and which does fall somewhere within some defined range of probable answers is better than a range of answers whose numerical geography is unknown.

Unfortunately, the elemental disciplines and their derivatives e.g. marketing, management and finance, or managerial economics and management science have not dealt well with changes (from whatever source) in the setting of the problems being analyzed. Technological change occurring (sometimes only slightly) in the future, or social change related to technology or to other forces, has not successfully been introduced into the disciplines we have been discussing. Yet to confine enterprise analysis and decision theory to situations or models which are essentially static is an onerous limit. Our world, in the gross or in the detail of an enterprise, has possibilities of change, of dynamisms, which cannot be denied in any serious long range decision.

(3) *Toward Contingency Management*

The foregoing implies that analysis of a traditional formal sort is not enough. The disciplines, by themselves, are so analytically restrictive as to lead the responsible actors to make decisions which may be quite wrong or ineffective. The foregoing also suggests that insight, experience, guess, and preconception are all needed in planning; and that they supplement the conventional tools of analysis. The future is always seen through a glass darkly. Perhaps this is why the new discipline (?) Futurology is so attractive.

Contingencies, which is to say unexpected change, and hence new opportunity and risk, may occur in several levels:

1. The market level. Consumers may change their habits or patterns of purchase very quickly.
2. The competitive level. Competitors may begin to act in an unconventional manner and so may require imitative or defensive action by the enterprise.

3. The environment level. The ideologies of the societies in which an enterprise operates have obvious potential effects on planning and operations.

Contingencies may also appear in the market. No one, or very few persons, as late as 1968, planned to avert or avoid the inflation of the 1970s. Nor was the strange marriage of inflation and unemployment of the 70s expected in the early 1960s.

The litany of contingencies faced in the last decade is long and sad. The future is not only risky, it is also uncertain. It might seem that a series of short term successes, that is the effective handling of contingencies, will assure long run success. This is not necessarily a valid view. The effective handling of contingencies might divert the enterprise from a path, which in the long run has greater rewards than the sum of the short run, contingency successes. To stop every leak in every pipe with chewing gum may be less effective than putting in a new and costly water system or selling the house. The Chrysler story is a case in point.

Political uncertainty, may not be so important as market and social uncertainties. For example the business cycle has been studied for years. Various theories attempt general explanation, but each cycle seems to have characteristics which are unique to it, as well as having characteristics which are common to other cycles. Political activity, however, is more usually reactive to acknowledged and perceived social problems. The alternatives are debated in the Press, in Congress, and on T.V. Alternatives of action are thereby fairly well laid out before one is undertaken. This gives enterprise the opportunity to plan and adjust.

(4) *Can Risk Be Controlled?*

It is common for business and enterprise analysts to distinguish between the long run and the short run. In its simplest (non technical) sense the long run is a time period which extends for a year to as many as 10 or 15 years into the future. The short run on the other hand is assumed to be concerned with current activities. For many purposes the time consideration is useful.

But the investment horizons of several industries may be appreciably different. A firm operating in a market in which technology changes rapidly (e.g. electronics) may feel that an investment in machinery and equipment which cannot be recaptured in one to three years would be a risky, long-term, venture. On the other hand steel technology tends to develop slowly, so investments in steel making are not quickly outmoded. Even when new

technologies appeared, as in the years directly after World War II, the U.S. steel industry adopted these techniques only slowly. The shrinking nature of the industry pushed the investment horizon back.

The short run, insofar as it consists of meeting current problems, does appear to have more homogeneity than the long run. Current problems must be currently faced. A wages bill due on the 1st and 15th of each month must be met by borrowing or from the reserve cash, regardless of the current state of inventory, cash or sales. But the certainty of the wage bill being due is 100% and the results of not meeting that obligation are clear. On the other hand some activities which require current outlays are postponable or avoidable. A most perplexing example is repair and maintenance. Failure to meet depreciation, maintenance and repair costs reduces the value and the life of long run real investment. That many enterprises suffered through the 1970's into the 1980's under this handicap is a frequent complaint of management.

This suggests risk and uncertainty are implicit in time periods; and historical clock time is but a conventional yardstick. Risk is the situation in which the probabilities of an event happening or not happening are known. Indeed ideally a distribution of the absolute or relative frequencies can be constructed so that the (most likely) probability is exposed. Uncertainty, on the other hand, is the circumstance in which probabilities of an occurrence are *not* known. The future may hide the events, or there may be, based on the past, a firm belief that the event will occur, but when and how are mysteries. Earthquakes and volcanic eruptions are uncertain in occurrence. Often wars, pestilence and technological change are uncertain. On the other hand, life expectancy, demographic distribution, and taxes are not uncertain, but have the capacity to be known, within usually a small range.

Social phenomena, including market phenomena, often have attributes of both risk and uncertainty. Interest rates, for example, are somehow related to capital productivity, about which something is known. There is therefore a risk element in interest. But in a period of inflation, whose bounds are not well known, to any productivity element another interest charge must be added as inflationary hedge. Since securities are traded in markets, the market price expresses the combination of productivity, risk and uncertainty. This is to say that a value (i.e. a probability estimate) is made by some kind of market consensus or higgling in the market. That long term industrial bonds are priced to pay 11% or 12% in the winter of 1981 doesn't mean the buyers or sellers *know* that the inflation rate is worth 8% in the yield and productivity 4%. Nor is the 8% broken into 6% and 2% for risk and uncertainty, or vice versa. The price (as measured

in yield) is not arbitrarily chosen either. Rather the market, through buyers and sellers act *as if* they had a comprehension of the unknown. There is no other way, if a market in industrial bonds is to exist.

We can then argue that (soft pedaling the long and short runs) S.P. can divide the future for any action into segments, by reference to risk and uncertainty. Low risks or unavoidable commitments are akin to the short run, regardless of the time frame. By low risks we mean the opportunity benefits of some other behavior (including no action) seem somewhat less than the benefits of the behavior in question. Akin to the long run is the situation in which alternative actions, including no action, have possible and probable benefits which approach or appear to exceed the value of benefits of a given course of action. This is to say opportunity costs (that is costs of opportunities foregone) may approach, equal or exceed the benefits expected from the given course of action.

Since uncertainty is a large factor in times of inflation, social unrest and aimless public policy, the willingness to make long time commitments is lower than if the future is fairly certain. (At the end of 1980 banks paid more for 6 month time deposits than for 2½ year deposits). If S.P. approaches market analysis with a concern for risk, uncertainty and productivity, the certainty of market outlook is more important than calendar time. The need for the flexibility and liquidity of financial investments, may cause the postponement of investment in physical plant. If we add to these uncertainty elements, the current ideologies which set high store by social and enterprise mobility, upward and laterally, for young executives, and high store by the protection of high managerial incomes, the tendency toward short run concerns in enterprise is strengthened at the expense of long run considerations. These considerations seem to match the circumstance of the present era. If such observations have validity, strategic planners should be able to expose, and possibly convert some uncertainty to risk. The means as well as the goals of the fortunate industries would then be placed on a more reasonable base than otherwise.

(5) *What Management Internal Structure is Best?*

Our reflections have little bearing on management's *internal* structure and operation. The inwardly directed aspects of management are, in our opinion, different from the plans and goals of enterprise. The former are more weighted by administrative matters than the latter, which are more oriented to what should be undertaken rather than how the tasks shall be

done. Of course if a new direction is given to enterprise, internal reorganization might be indicated. But, by and large, personnel management and low level administrative training are quite separate from the strategies of goal determination.

Given uncertainties due to the inflation, depressed employment, high capital costs plus required investment in environmental repair and maintenance (e.g. antipollutive devices which implies investment not directly related to production), and ordinary depreciation costs, enterprise often finds itself in a quandry as to the future. Research and development (R&D) as futurity elements, have been neglected. However, much of the hand-wringing over this is not justified in our opinion. First of all, in spite of the decline or slow growth of productivity, gross industrial production has increased as a bigger fraction of the population is employed. This may well be a phenomenon which cannot be extended for long, because plant and the labor force will ultimately be unequal to the task compensating for declining productivity due to whatever cause. The cause of decline is, primarily, we believe, lowered capital accumulation and a tired technology. R&D have been slighted, probably because of uncertainty.

When, as, and if the depression and inflation are under some control, thereby lessening uncertainty, R&D will again expand. At that time the scientific choices and the new sophistication available by technology will be great, due to the period of scientific accumulation. Industry might even advance as rapidly as it did after World War II. The scientific resource will have become relatively large, and so technology might avoid some of the false starts and adaptations that a more constant rate of technological growth typically exhibits.

(6) *The Change Resisters Must be Dealt With*

Institutions, all institutions require planning. A family, an insurance company, a fire department always have a history and a future. The present is ephemeral, quickly becoming history. In a very practical sense, history is the only reality. History too, however, has its own fluidity and uncertainty, but more in cause and motive than to fact and event. So an institution is always hurtling into the unknown. As the future becomes the present then the institution can adapt to the forming reality or change it.

As Talcott⁽²⁾ Parsons has taught us, institutions, which is to say people acting in some persistent, organized and concerted way, are constrain-

(2) PARSONS and SMELSER, *Economics and Society*, Free Press, 1965.

ed in their behavior by the customary, therefore historical, modes of behavior. A family, insurance company, or fire department does not face each day or each new problem by casting behavior into its most efficient form to face the day or to solve the day's problem. The habits, personal and social, which were developed over time largely control behavior. The minor inefficiencies of habitual behavior are more efficient than a new learning exercise for each novelty.

But novelty and the unknown are constant threats to the efficiency of an institution. So planning, providing new goals and or/means, is essential to the persistence of the institution. The institution persists by changing. Those, who cannot and therefore do not want to change, are doomed. Tenure, seniority, and other bulwarks of tradition may become tools of bitter reaction and instruments of failure. Change Resisters, as Odiorne calls them⁽³⁾ however do also provide a brake on change, a brake which sometimes may preserve some significant values of the institution.

It is the Change Resisters who make strategic planning difficult, because such people are by definition without discrimination and wrong headed in what they want to preserve. The serious personnel limitations on S.P. are not the only ones inherent and implicit in attempts to wrestle with the future as history. Some resistance to change serves the purpose of maintaining the social configuration of an institution.

At the other end of the spectrum are those for whom any or most changes seem desirable. Such thoughtless people are as dangerous to institutional life as Change Resisters.

V. *The Ethics of Change*

Another important issue is one of ethics. Ethics is volitional, that is not required by custom, convention or law. Ethical behavior is not merely judged, or should not merely be judged, by an isolated phenomenon. An enterprise, which through its manager, arranges to send a gifted employee to the University, is, on the face of it, engaging in an ethical act: But what if 50 or 100 employees equally gifted, or who feel they are equally gifted, foment a work stoppage, or otherwise raise unshirted hell over being discriminated against. The original ethical act has developed implications which tend to detract from its goodness. Better that a rule (convention) had been made wherein the planned ethical act had become regularized into

(3) George ODIORNE, *The Change Resisters*, Spectrum Books, 1981.

a procedure, which might even entail rights and entitlements. Thus in big institutions rules become substitutes, or should become substitutes, for the volitional, generous acts which, one must admit, are often manifestations of decency and humanity.

The upshot of the discussion is that laws and overtly stated rules are perhaps necessary to restrict or suppress unethical actions by persons whose authority and prestige might tend to make such practices easy to commit and falsely legitimate. The reliance on ethical behavior and conventional rectitude growing out of some innate potential of people in power or out, of some civic virtue, is chancy at best. A small institution and a small society can take more chances with the moral behavior of its personnel than a large institution. In an institution which is large and complex, where authority is not easily checked, where people interact in an institutional framework and not one of friendship or clear visibility, then rules and laws rather than reliance on ethics, reduce the social frictions. Rules are more effective than chance or authority, but the latter two are inevitable concomitants of the administration of rules.

Different from either Change Resisters, or the mindless proponents of change or the morally delinquent, are those who will be in commanding posts, and who will determine the nature of the enterprise given the new goals. The type of leadership, the organizational structure, the enterprise as a system, has to be defined. S. P., then, has an important personnel aspect. The planners, who in the first instance are analysts, have the task of formulating, for further discussion, alternative models of the future setting of the enterprise. The possible adaptations of the enterprise are exposed by the model, whose implications are the chain of logically derived events from alternative simulations. The evaluations of the hypothesized chains of events in terms of social values is pivotly an exercise in ethics. To the extent that the enterprise adopts « ethical » lines of conduct, that is directs itself toward a chain of events which have implications or externalities which provide benefits beyond the conventional, then the enterprise, through S. P., is planning ethically.

The very power of large scale enterprise, the power to plan its future, to affect its settings might well be the (market) force to make the future more agreeable than it otherwise would be. The power of enterprise might become a market force which actually reduces the need for the full exercise of administrative power by government. For if social problems were to be eliminated or reduced before they arose, or at least mitigated for the future, the details of regulation would be fewer than otherwise. Rules and laws could, hopefully then be directed toward general behavior. Specific behavior

would be more subject to the particular needs and capacities of enterprise, and arise from the need and analysis of enterprise. This is not to negate government policy and administration as a or even The Rulemaker. It is to suggest that *general* rules organizing markets are probably better than *specific* ones which regulate particular behavior. But general rules also invite a role for chance and the exercise of authority. The paradox is inevitable. The early successes of post World War II planning in Europe and Japan may have been due to industry's exercise of power in an open setting.

The criteria of success of an economy can be measured in output, prices, income distribution, and similar current economic data. Considerations of freedom of entry for new business, technical innovation, economic growth and similar criteria, too, are important and mensurate. Both kinds of criteria, those which measure and evaluate the present and those which evaluate the future are essential in a dynamic society. S.P. is a technique which ideally is a tool of big enterprise and of regulatory agents which are flexible. S.P. may turn out to be a notable social invention.

VI. *The Labor Question and S.P.*

From roughly 1935 to the 1960s, very recent times, we suggest Trade Unions have been a stabilizing factor. Dissident personal and political views of markets and labor leaders, alternative social solutions and interests were submerged in the development of the U.S. and its regulation. Left and right wing unionism were restrained by the power of the mainstream movement. Management had the leisure, indeed the need, to deal with a labor institution, not with a myriad of smaller, even individual worker's problems. In living through the period, Management complained. But in retrospect both capital and labor gained in absolute economic position because the whole economy expanded. The rate of labor's income growth surely exceeded that of capital, but prosperity was endemic or at least quite widespread. At present, however, the ideological novelty and input of unionism seems minimal. The future is less clear than the interpretation of the past, as is always the case.

Industrial and market labor needs of the future probably will stress (a) the professionally and technologically trained personnel, and (b) the semi skilled. The former, if history is a guide, tends to develop loyalties to skill and trade. Engineers, toolmakers, other kinds of skilled and professional people also tend to have great geographic and industrial mobility. How will enterprise hold them? Already we see that the need for administrators

and managers has constructed an enormous Master of Business Administration (MBA) program in the U. S.; and already we see young MBAs moving from job to job, ever upward, ever toward more power, responsibility and income. The settling down procedure has not begun. Will the 1980s continue to foster geographic and social mobility for the more highly skilled and professional classes? This is a question which has a great bearing on S.P. exercises.

The second class, the semi-skilled probably will require rather less job training and skill than the 1960 or 1970 factory or office workers. But might not the need for social and interpersonal skills be greater? And will the new « individualism », possibly an outgrowth of the rebellious 1960s, lead to labor turnover and long periods of individual withdrawal from the labor market? With a new breed of « cosmopolitans » i.e. people loyal to skill and profession and a new breed of « locals » i.e. people with relatively minor skills, how will management deal with the work force?

The ideologies of management and labor, as well as of investors and government regulators are all likely to undergo changes in the next 20-30 years. How will enterprise strategically plan for these changes? S.P. in the labor field is clearly a vital issue. Government policy toward education and training is implicit in the problems of change.

VII. *Information and Strategic Planning*

Predating the information revolution we are living through, business, government, science, the arts, clubs, families, all institutions in short, persistently accumulated information. Births and deaths were marked in family Bibles and on charts filed in some local government office long before the data were inscribed on tapes or cards for instant referral by a monster computer. Records and other information of a general sort such as imports and exports, employment, sales, and so on, have been sedulously put together by government, banks and business. But the recall of such information has not been efficient. The memory of people as individuals is sharper than the memory of institutional leaders. A change in leadership is not necessarily accompanied by a transfer of information.

The information revolution, a revolution which makes memory and information retrievable, came about because of the electronic capacity to maintain ever greater quantities of data, call them forth quickly, and manipulate and analyze them with speed and complexity. The complexity of the world needs the data, and the data help make the world more complex. Sometimes the analysis is beyond the capacity of the data to support the

complexity employed. Not that modern business capacity is a loss, or confusion. On the contrary. But the information flow, the ability to analyze data correctly and effectively may be the saving grace in a situation in which the world is likely to find itself with a growing population, and with raw material and natural resource scarcities, with rising expectations, and with political and social uncertainties and discontinuities. These will place ever heavier burdens on the planning and productive mechanism of the world and its constituent societies and institutions. Information and analysis gain in value as the difficulty of the problems increase. The inviting parts of the world have largely been preempted and settled and the more obvious resources tapped; but the demands on the world, both per capita and total, are far from satisfied.

A major thrust of information, and analysis then, should be to reduce the cost burdens of the productive, the «supply side», aspects of the economy. If the costs of information gathering, analyzing and storing are not less than the economic benefits produced, then the great dilemma of the world is not addressed. That issue is how to produce more and at lower cost per unit.

The great abuse of potential information capacity, in our view, is to restrict its use, or at least, concentrate its use on problems which if solved or reduced provide a lesser valued resultant than if applied to other uses. This at once raises the question of: value to whom? Banks and governments probably use the information resource to a greater extent than other undertakings. The full scale of their activities would probably be curtailed without the modern resource. But there also are procedures which require skill and machines to keep inventories or bill orders which are cheaper ways than if these tasks were done by hand. But the machines performing the task may in effect, be underutilized. Their capacities may outstrip the requirements of the task. If imagination and creativity were let loose, might not the information resource be more economically and widely used, by both the social (public) and private calculus? We suggest there is the need for both simpler and more complex machines.

If size or scale of operations lends itself to the complexity of information storing, analysis and retrieval, is there no limit to size? The question is applicable to those instances where size of operation can be seen a function, in part at least, of information processing. We suggest that for many operations there is, a size limit. The obvious limit is if the cost of additional information is greater than the value of the additional output (sales). Also, and more important, the future probably cannot be fully known by simulation exercises. But simulation plus judgement probably provide a better

grasp of the future than judgement alone or judgement buttressed by analysis which is less sophisticated than it might be. S.P. is simulation plus judgement.

VIII. *Conclusion*

S.P. is a growing necessity as the world of affairs grows larger and more complex. S.P. is possible because of the information revolution and the growing sophistication of social analysis. But two pristine elements are ever present, made even more significant by the very size of the S.P. tasks. They are Judgement and Responsibility.

Since the future is only dimly seen, and seen differently by different observers, judgements, both individual and group, are essential before any commitment is made. Large scale enterprise makes large scale commitments, and rarely without risk. The computer, an information and analytic necessity, requires sharper judgement than the abacus.

The essence of S.P. is that it is based on analysis and judgement. Therefore S.P. entails the need for responsible restraint. Responsibility ultimately entails the idea of the compromise of ideological values, as well as the respect for such values. Restraint is indicated not only because individuals and their welfare may be involved, but of even greater importance is the involvement of the body politic in the decisions of enterprise.

In essence S.P. means managing change, learning to adjust, getting the feelers of the organization out into society more effectively, having goals and making choices according to those goals, and learning how to turn uncertainty in risk where it can be insured against.

The immediate business of the strategic planner then becomes that of devising and learning a theory of change. The internal organization structures of firms will adjust, for as Alfred Chandler suggests « structure follows strategy ».

A lack in most strategic planning is a real grasp of the impact of such planning up the human element-labor. Apart from some quite trivial exercises in « human resources » management, most planners have not dealt very intelligently with the issues of unions, popular opinion, and ideological changes.

Lastly, despite the astonishing gains in electronics and hardware, with complex software not far behind, most planners haven't done very well at devising a conceptual grasp of information theory and how to use the power that lies within their grasp for the purposes of strategic planning and making the future more agreeable for all of us.

IL BOOM DELLA PROGRAMMAZIONE STRATEGICA: SPERANZA PER IL FUTURO O ESERCIZIO BUROCRATICO?

Il concetto di programmazione strategica (Strategic Planning) suggerisce l'esistenza di un modo ordinato di programmare lo sviluppo futuro di un'impresa, solo che si abbia il tempo e la voglia di occuparsene. La programmazione strategica (S. P.) include sia considerazioni di breve andare o tattiche, sia considerazioni di lungo andare veramente strategiche.

Vi sono tuttavia tre notevoli confusioni nei programmatori strategici: la prima è che gli obiettivi dell'impresa e la loro scelta vengono consapevolmente confusi coi mezzi di conseguirli. Comprensibilmente, perché la distinzione tra mezzi e fini, in una situazione in movimento, è spesso vaga. I mezzi vengono considerati fini e questi a loro volta mezzi. La seconda confusione riguarda la posizione della S. P. rispetto alla programmazione tradizionale d'impresa. La differenza è probabilmente più di forma che di sostanza. L'assunto della S. P. è che ogni micro unità è influenzata in vario grado dal suo macro ambiente, e che quindi è pericoloso programmare per il futuro di un'impresa senza riguardo ai parametri del futuro. Questa nozione non è nuova. Ciò che è nuovo è che l'ambiente dell'impresa è ora dichiaratamente caratterizzato da un dinamismo prima fuori considerazione. La programmazione d'impresa deve dunque tentare di inquadrare, manovrare e in definitiva avvantaggiarsi dei cambiamenti sociali e tecnologici. Una terza confusione sta tra il nuovo e l'antico. La S. P., se veramente vuole essere tale, deve interessarsi del come e possibilmente del perché il cambiamento sociale entro l'orizzonte d'investimento dell'impresa avrà o potrà avere un impatto misurabile sull'attuale processo decisionale. Il futuro nel suo complesso interessa assai meno l'imprenditore di quella parte del futuro che condiziona l'ambiente dell'impresa. I giovani, innocenti d'esperienza, dipendono interamente dalle tecniche appena acquisite. I vecchi, impastati di storia e di memoria, guardano più lontano nel futuro. Queste contrastanti tendenze distorcono e indeboliscono lo S. P. dell'impresa e generano confusione circa gli scopi e i modi di conseguirli.

Tralasciando la considerazione degli strumenti e delle tecniche analitiche, vengono qui indicati e valutati sei elementi come essenziali alla S. P. indipendentemente dal modello o sistema usato.

La programmazione strategica è una crescente necessità via via che il mondo degli affari si fa più grande e complesso. Essa è possibile grazie alla rivoluzione dell'informazione e alla crescente sofisticazione dell'analisi sociale. Ma due originali elementi sono sempre presenti, resi anche più importanti dalla dimensione stessa dei compiti della S. P., il Giudizio e la Responsabilità.

Poiché il futuro è molto incerto e giudicato diversamente dai diversi osservatori, i giudizi, sia individuali che di gruppo, sono essenziali prima di assumere qualsiasi impegno. La grande impresa assume grandi impegni, e raramente senza

rischio. Il calcolatore, esigenza dell'informazione analitica, richiede maggior acume dell'abbaco.

L'essenza della S. P. è di essere basata sull'analisi e sul giudizio. Essa comporta quindi la necessità di una prudenza responsabile. La responsabilità a sua volta richiama l'idea del compromesso dei valori ideologici e del rispetto di questi valori. La prudenza è d'uopo non solo perché possono essere implicati gli individui e il loro benessere, ma d'importanza ancora maggiore è il coinvolgimento del corpo politico nelle decisioni d'impresa.

Essenzialmente programmazione strategica significa gestire il cambiamento, imparare ad adeguarsi, portare i sentimenti dell'organizzazione più efficacemente entro la società, avere obiettivi e fare scelte ad essi conformi, imparare come trasformare l'incertezza in rischio dove è possibile fronteggiarlo con l'assicurazione.

Compito immediato del programmatore strategico diventa allora quello di concepire e apprendere una teoria del cambiamento. Le strutture organizzative interne delle imprese si conformeranno giacché, come suggerisce Alfred Chandler, « la struttura segue la strategia ». Il programmatore deve imparare a trattare con coloro che oppongono il cambiamento, i quali sono una parte normale del processo di programmazione del cambiamento. La S.P. comporta anche gravi questioni etiche, che si trasformano assai presto in problemi etici di guida dell'impresa.

Una lacuna nella maggior parte della programmazione strategica è una reale comprensione dell'importanza di questa programmazione sull'elemento umano lavoro. A parte alcuni triviali esercizi sul governo delle « risorse umane », la maggior parte dei programmatori non ha trattato con molta intelligenza i problemi dei sindacati, dell'opinione pubblica e dei mutamenti ideologici.

Infine, nonostante l'impressionante progresso dell'elettronica e dello hardware, col software non troppo indietro, molti programmatori non hanno avuto molto successo nel raggiungere una padronanza concettuale della teoria dell'informazione e nel modo di usare il potere di cui dispongono agli scopi della programmazione strategica a vantaggio di tutti.

STRUTTURA FINANZIARIA E « MORAL RISK » IN IMPRESE NON QUOTATE NEL MERCATO AZIONARIO

di

BENEDETTO GUI(*)

Abstract — Financial Structure and Moral Risk When Firms' Shares Are not Traded. — *The paper focuses on the increased probability of termination of the debtor firm, due to a higher leverage (i.e. a heavier service of the debt), which leads to a lower expected rate of return on the loan to creditors, if the agreed upon rate of interest is unchanged. By adjusting the latter, creditors can countervail this effect, but only up to a maximum leverage, depending on the probability distribution of the firm's cash flow. So the optimal choice of the leverage by the owners — which in the model presented is examined in an expected utility framework, assuming that shares are not traded — has an upper limit, obviously not greater than one.*

By applying this result to a labor-managed firm two conclusions are obtained: 100% external financing, often suggested as a solution to the financial problems of such firms, is likely to be unfeasible; a Yugoslav-type collective property regime can force the firm to an inefficient situation.

L'esplicita considerazione dei « costi di bancarotta » connessi al mancato pagamento dell'onere del debito fa sí che il flusso di reddito atteso di un'impresa venga a dipendere dalla struttura finanziaria, in contrasto con le ipotesi non solo di Modigliani-Miller (1958), che non considerano affatto la possibilità che il debito non sia onorato, ma anche, ad esempio, di Merton (1974), per il quale l'effetto del grado di indebitamento è solo di determinare la distribuzione del reddito tra proprietari e creditori nei vari stati di natura.

(*) Istituto di Economia, Università di Trieste. L'autore ringrazia Gabriella Benedetti, Giacomo Borruso, Ottorino Chillemi, Arrigo Depollo, Fabio Neri, Flavio Pressacco, Piercarlo Ravazzi, Attilio Wedlin per i suggerimenti ricevuti durante la preparazione del saggio.

L'accrescimento del leverage manifesta il suo effetto negativo sul flusso di reddito dell'impresa attraverso l'aumento della probabilità di insolvenza (e quindi del manifestarsi dei costi ad essa connessi) dovuto ad un maggior volume di pagamenti contrattualmente prefissati.

Vari modelli sono stati proposti in riferimento a « corporations » i cui titoli di credito e di proprietà sono valutati dagli investitori in base a considerazioni di portafoglio (si veda Chen, 1979, che presenta anche una breve rassegna).

Il presente lavoro, invece, fa riferimento ad un'impresa non quotata in borsa, ma gestita da proprietari le cui sorti sono strettamente legate a quelle dell'impresa stessa, come avviene in gran parte delle attività economiche in tutti i sistemi di mercato.

Le parti II e III contengono la presentazione e rispettivamente la discussione di un semplice modello formale che consente alcune conclusioni sui limiti del finanziamento esterno in tali imprese, dovuti appunto ai « costi di bancarotta ». Un caso particolare, che è stato oggetto dell'interesse dell'autore negli ultimi anni, è costituito dall'impresa autogestita, alla quale nella parte IV viene applicata l'analisi precedente, ricavandone indicazioni utili ai fini del dibattito sulla struttura dei diritti di proprietà e del finanziamento più opportuna in tale forma d'impresa (si veda McCain, 1977; Gui, 1982).

II. IL MODELLO

Presentazione

Si consideri un'impresa di nuova formazione che si appresta ad avviare l'attività sulla base di un preciso progetto di investimento, nelle seguenti ipotesi:

- 1) Numero di lavoratori (supposti omogenei), durata e intensità del lavoro, quantità di capitale investito e tecniche produttive siano fissate.
- 2) Il capitale (inteso in senso finanziario), fornito in parte dai proprietari e in parte da finanziatori esterni, venga convertito in beni di produzione al tempo $T=0$; l'impiego degli altri inputs possa aver luogo solo a partire dal tempo $T=1$, terminando al tempo $T=2$ ⁽¹⁾, istante in cui si realizza il reddito lordo, dato da ricavi ⁽²⁾ meno costi diretti, e in cui scadono i crediti ricevuti (più gli interessi per l'intero periodo).

(1) La misurazione del tempo ha un significato solo ordinale.

(2) Inclusivi, alla Sraffa, del valore residuo dei beni capitali.

Il valore del reddito lordo incerto al tempo $T = 0$ ⁽³⁾, diviene noto al tempo $T = 1$ e in base a questa informazione i proprietari possono decidere di non svolgere l'attività produttiva, nel qual caso l'impresa viene liquidata realizzando un valore certo al tempo $T = 2$.

- 3) La responsabilità dei proprietari sia limitata al capitale fornito (tuttavia le loro perdite possono includere anche il valore del lavoro fornito).
- 4) Le previsioni al tempo $T = 0$ relative al reddito lordo coincidano per tutti gli interessati.
- 5) Il tasso di sconto del certo dei proprietari coincida con quello dei finanziatori. In relazione a ciò si suppone che la ricchezza dei proprietari sia sufficiente a fornire i mezzi propri nella quantità ritenuta più opportuna ⁽⁴⁾.
- 6) Il mercato del credito sia perfettamente concorrenziale e l'incidenza dei costi amministrativi sul tasso d'interesse sia trascurabile.
- 7) Il finanziamento esterno non goda di vantaggi fiscali (deducibilità degli interessi).
- 8) I proprietari non possiedano altre attività rischiose.

Esprimendo tutte le grandezze monetarie come valori presenti al tempo $T = 0$ (servendosi, quando queste si realizzino al tempo $T = 2$, del tasso di cui all'ipotesi 5) rapportati al capitale investito, si definisca:

y = reddito lordo (stocastico);

v = valore di liquidazione (non stocastico);

p = capitale fornito dai proprietari (di modo che $1 - p$ è il finanziamento esterno);

d = onere o servizio del debito;

r_0 = ricchezza del complesso dei proprietari prima della decisione relativa all'investimento in esame (non stocastica); in base all'ipotesi 5 si ha: $r_0 > p$;

x = profitto per i proprietari derivante dall'investimento in oggetto (stocastico);

r = ricchezza del complesso dei proprietari al tempo $T = 0$, dopo la decisione di realizzare l'investimento (stocastica); in base alla definizione si ha: $r = r_0 + x$.

⁽³⁾ L'incertezza può essere sia di tipo tecnologico che relativa al prezzo dei prodotti o di qualche fattore.

⁽⁴⁾ In caso contrario, escludendo la possibilità che i proprietari si indebitino individualmente (il che riproporrebbe il problema dell'incertezza del rimborso del debito) occorrerebbe supporre un tasso di sconto dei proprietari tendente all'infinito (vedi parte III).

Si indichino con $F(y)$ e $f(y)$ le funzioni di ripartizione e rispettivamente di densità di probabilità del reddito lordo, basate sull'informazione disponibile al tempo $T = 0$.

La determinazione di $p(d)$

Una volta fissato d si ha:

$$x = \begin{cases} -p + y - d & \text{in caso di continuazione} \\ -p & \text{in caso di liquidazione.} \end{cases}$$

Se si ignorano altri elementi influenzanti la scelta⁽⁵⁾, questa sarà:

$$\begin{cases} \text{continuazione} & \text{se } y \geq d \\ \text{liquidazione} & \text{se } y < d \end{cases}$$

Si può quindi definire la funzione di profitto dei proprietari:

$$x(y, d) = \begin{cases} -p + y - d & \text{per } y \geq d \\ -p & \text{per } y < d. \end{cases} \quad (1)$$

In base alle ipotesi 2)-6) la relazione tra p e d è la seguente:

$$1 - p = v \cdot F(d) + d [1 - F(d)] \quad (2)$$

ossia:

$$p = 1 - d \cdot [1 - F(d)] - v \cdot F(d) \quad (3)$$

La (2) esprime l'uguaglianza tra il finanziamento concesso $(1-p)$ e il valore atteso dell'introito dei finanziatori attualizzato (dato rispettivamente da v o da d a seconda che l'impresa venga liquidata o che continui ad operare)⁽⁶⁾.

Ci si può chiedere a questo punto se e a quali condizioni sia possibile un finanziamento completamente esterno, ossia se e per quali valori di d si abbia:

$$p(d) \leq 0. \quad (4)$$

In base alla (3) la (4) equivale alla:

$$F(d) \leq \frac{d-1}{d-v} \quad (7). \quad (5)$$

⁽⁵⁾ Si pensi ad esempio all'importanza, anche a fini economici, di non rovinarsi la reputazione. Questo aspetto perde di importanza nel caso, esaminato in seguito, dell'impresa autogestita, in cui da un lato i responsabili sono numerosi e dall'altro le alternative di reddito di questi dipendono più dalla capacità lavorativa che dalla fiducia goduta in quanto imprenditori.

⁽⁶⁾ Il fatto di esprimere p in funzione di d anziché viceversa può risultare poco intuitivo, ma è giustificato, oltre che dalla maggiore semplicità analitica, dall'essere d e non p la grandezza da cui dipende la scelta se continuare o liquidare.

⁽⁷⁾ Sostituendo infatti si ha

$$v \cdot F(d) + d \cdot [1 - F(d)] \geq 1, \text{ ossia } F(d) \cdot (v - d) \geq 1 - d.$$

Un finanziamento totalmente esterno quindi è impossibile se la (5) non è mai soddisfatta, ossia se per ogni $d \geq 1$ si ha:

$$1 - F(d) < \frac{1-v}{d-v} \quad (6)$$

Condizione sufficiente per la (6) è che si abbia, per ogni $y \geq 1$:

$$f(y) < \frac{1-v}{(y-v)^2} \quad (8).$$

La (7) è soddisfatta da un insieme di funzioni di densità di probabilità D non vuoto⁽⁹⁾. Si può mostrare inoltre che

$$\max_{f \in D} E(y) = +\infty \quad (8)$$

ossia la (6) non impone alcuna restrizione sulla profittabilità media del progetto⁽¹⁰⁾.

Il modello suggerisce quindi che in taluni casi, ossia per certi progetti, un finanziamento totalmente esterno è irrealizzabile, non tanto perché ritenuto non conveniente dai proprietari sulla base dell'analisi svolta nel § successivo, ma in quanto inaccettabile dal mercato finanziario, nonostante la potenziale profittabilità del progetto stesso.

La scelta di d da parte dei proprietari

La fissazione di d determina, in base alla (3) che sintetizza le condizioni fissate dal mercato del credito, la seguente funzione di profitto:

$$x(y, d) = \begin{cases} d - 1 - (d-v) F(d), & \text{se } y < d \quad (11). \\ y - 1 - (d-v) F(d), & \text{se } y \geq d. \end{cases} \quad (9)$$

(8) Infatti la (6) può essere riscritta come:

$$\int_d^{+\infty} f(y) dy < \int_d^{+\infty} \frac{1-v}{(y-v)^2} dy.$$

(9) Ad esempio la (6) è soddisfatta dalla classe di funzioni:

$$f(y) = \begin{cases} a \frac{1-v}{(y-v)^b} & \text{per } y \geq 1 \\ g(y) & \text{per } y < 1, \end{cases}$$

dove $b \geq 2$, $a < 1$ e $g(y) \geq 0$ soddisfa la condizione $\int_{-\infty}^{+\infty} f(y) dy = 1$.

(10) Ciò deriva immediatamente dal fatto che $\int_1^{+\infty} \frac{1-v}{(y-v)^2} dy = 1$ e $\int_1^{+\infty} \frac{1-v}{(y-v)^2} y dy = +\infty$.

Nell'esempio della nota precedente si ha $E(y) = +\infty$ quando $b = 2$, sempreché $\int_{-\infty}^1 g(y) y dy > -\infty$.

(11) In base alla (1) e alla (3), opportunamente riscritta.

Si osservi che:

$$\frac{\partial E_y [x(y, d)]}{\partial d} = -(d-v) \cdot f(d) \leq 0 \quad (12).$$

Per comprendere questo risultato si noti che quando $v < y < d$ la decisione di liquidazione, che risulta conveniente per i proprietari, non è corretta dal punto di vista « sociale » (ossia, nel nostro caso, dal punto di vista di lavoratori e finanziatori nel complesso)⁽¹³⁾. La perdita sociale S che ne consegue è pari a $(y-v)$, di modo che si ha:

$$E_y(S) = \int_v^d (y-v) \cdot f(y) dy. \quad (11)$$

E' immediato constatare in base alle (10) e (11) che

$$\frac{\partial E_y [x(y, d)]}{\partial d} = \frac{\partial E_y(S)}{\partial d} \quad (12)$$

Infatti, se il comportamento dei finanziatori è quello espresso dalla (2), la perdita sociale attesa (evidentemente crescente con d) viene trasferita interamente sui proprietari, essendo pienamente anticipata al momento della fissazione delle condizioni del credito.

E' chiaro allora che dei proprietari indifferenti al rischio (e dotati di sufficiente ricchezza) considereranno preferibile $d < v$ ⁽¹⁴⁾. Se si esclude tale caso limite la scelta di d può essere studiata solo in termini soggettivi, facendo riferimento ad un singolo proprietario, il signor P , la cui quota di partecipazione al reddito dell'impresa nonché al capitale proprio sia pari a $q \leq 1$. Si supponga per semplicità che q rappresenti anche la frazione della ricchezza complessiva dei proprietari posseduta da P ⁽¹⁵⁾.

(12) I passaggi intermedi sono

$$\begin{aligned} \frac{d}{\partial d} \{ [d-1-(d-v)F(d)] \cdot F(d) + \int_d^{+\infty} [y-1+(d-v)F(d)] \cdot f(y) \cdot dy \} &= f(d) \cdot \\ &\cdot [d-1-(d-v)F(d)] + F(d) \cdot [1-F(d) - (d-v)f(d)] + \int_d^{+\infty} [-F(d) - (d-v)f(d)] \\ f(y) dy - [d-1-(d-v)F(d)] \cdot f(d) &= [-F(d) - (d-v) \cdot f(d)] + F(d). \end{aligned}$$

(13) Infatti il valore di continuazione dell'impresa supera il valore di liquidazione.

(14) Questo sarebbe ad esempio il caso di una « corporation » immersa in un mercato azionario perfetto (caratterizzato da costi di transazione e di informazione nulli) in assenza di rischio sociale. Si noti come tale conclusione dipende dall'ipotesi 7.

(15) Resta poi da risolvere il problema della fissazione di d da parte del complesso dei proprietari in presenza di scelte individuali non coincidenti, problema al quale saranno riferiti solo brevi cenni.

Attraverso un opportuno cambiamento di unità di misura è possibile interpretare le grandezze y, v, p, d, r_0, r come valori relativi al proprietario P ⁽¹⁶⁾.

Se le preferenze di quest'ultimo sono sintetizzate dalla funzione di utilità di Von Neumann-Morgenstern $U(r)$, tale che $U'(r) > 0$ e $U''(r) < 0$ ⁽¹⁷⁾, la scelta di d da parte del proprietario P può essere studiata risolvendo il seguente problema:

$$\begin{aligned} \text{Max}_d E_y \{U[r_0 + x(y, d)]\} &= F(d) \cdot U[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] + \\ &+ \int_d^{+\infty} U[r_0 + y - 1 - (d - v)F(d)] f(y) dy. \end{aligned} \quad (13)$$

E' evidente che il progetto di investimento sarà accettato solo se:

$$\text{Max}_d E_y \{U[r_0 + x(y, d)]\} \geq U(r_0), \quad (14)$$

altrimenti sarà rifiutato.

Si può mostrare che:

$$\begin{aligned} &Sgn \frac{\partial E_y \{U[r_0 + x(y, d)]\}}{\partial d} = \\ &= Sgn \left(\frac{U'[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)]}{E_y \{U'[r_0 + x(y, d)]\}} - \frac{F(d) + (d - v)f(d)}{F(d)} \right) \quad (18). \end{aligned} \quad (15)$$

Si osservi che per $d = v$ la (15) assume la determinazione $+$ ⁽¹⁹⁾. Infatti in tal caso $\frac{\partial E_y(S)}{\partial d} = 0$, quindi accrescere l'impegno futuro verso

i finanziatori è senz'altro conveniente, dato che non comporta perdite sul

⁽¹⁶⁾ Ad esempio se con K si indica il capitale investito e con Y il valore attuale del reddito lordo si ha:

$$y = \frac{Y}{K} = \frac{qY}{qK} = qY, \text{ avendo posto } qK = 1;$$

lo stesso vale per le altre grandezze considerate.

⁽¹⁷⁾ Siamo quindi in presenza di avversione al rischio.

$$\begin{aligned} (18) \quad \frac{\partial E_y \{U[r_0 + x(y, d)]\}}{\partial d} &= f(d) \cdot U[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] + F(d) \cdot \\ &\cdot U'[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] \cdot [1 - F(d) - (d - v)f(d)] + \int_d^{+\infty} U'[r_0 + y - 1 - (d - v)F(d)] \cdot \\ &\cdot [-F(d) - (d - v)f(d)] \cdot f(y) dy - U[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] \cdot f(d) = \\ &= \{F(d)U'[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] + \int_d^{+\infty} U'[r_0 + y - 1 - (d - v)F(d)] \cdot f(y) \cdot dy\} \cdot \\ &\cdot [F(d) - (d - v)f(d)] + U'[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] \cdot F(d) = E_y \{U'[r_0 + x(y, d)]\} \cdot \\ &\cdot [-F(d) - (d - v)f(d)] + U'[r_0 + d - 1 - (d - v)F(d)] \cdot F(d), \text{ da cui la (15)}. \end{aligned}$$

⁽¹⁹⁾ Essendo $x(y, d) \geq d - 1 - (d - v) \cdot F(d)$ l'avversione al rischio rende il minuendo nel secondo membro della (15) maggiore di 1, mentre il sottraendo risulta pari a 1.

profitto atteso⁽²⁰⁾, ma ne riduce la variabilità. Al crescere di d , invece, la riduzione della variabilità di $x(y, d)$ ⁽²¹⁾ ha come contropartita una diminuzione di $E[x(y, d)]$.

In generale, quindi, la scelta del valore di d da parte dei proprietari dipende da ricchezza e avversione al rischio (comunque misurata). In alcuni casi, però, è possibile ottenere delle conclusioni indipendentemente da queste caratteristiche soggettive. Qualora la $F(y)$ sia tale che per qualche \bar{d} e per ogni $d > \bar{d}$ si abbia:

$$F(d) + (d - v) \cdot f(d) > 1 \quad (16)$$

il valore di d che massimizza l'utilità attesa di P è non superiore a \bar{d} , qualunque siano r e la U . Infatti in tal caso la (15) assume la determinazione — per ogni $d > \bar{d}$ ⁽²²⁾.

Se si osserva che la (16) equivale alla:

$$p'(d) > 0 \quad (17)$$

è evidente che quando la (17) è soddisfatta si ha:

$$\frac{\partial x(y, d)}{\partial d} < 0 \quad \text{per ogni } y. \quad (18)$$

In altre parole in tal caso la riduzione della variabilità di $x(y, d)$ al crescere della cessione di rischio ai finanziatori (rappresentata da un aumento di d) avverrebbe attraverso uno spostamento verso sinistra della variabile casuale $x(y, d)$, il che non può che danneggiare i proprietari.

Si può mostrare che, dato un $\bar{d} > v$, la (16) è soddisfatta se

$$f(y) < a \frac{(\bar{d} - v)^a}{(y - v)^{a+1}} \quad \text{per ogni } y > \bar{d}, \quad \text{dove } a > 1 \quad (23).$$

⁽²⁰⁾ Cruciale a tale riguardo è l'ipotesi di neutralità verso il rischio dei finanziatori; tale risultato resterebbe vero nel caso più realistico ma analiticamente più complesso in cui anche i finanziatori sono avversi al rischio, ma meno dei proprietari.

⁽²¹⁾ In termini intuitivi si ha che al crescere di d aumenta la concentrazione di probabilità [pari a $F(d)$] sulla determinazione $x = -p(d)$, mentre per ogni $y > d$ si ha un avvicinamento di $x(y, d)$ a $-p(d)$. Infatti $\frac{\partial \{r(y, d) - [-p(d)]\}}{\partial d} = -p'(d) - 1 + p'(d) = -1$.

⁽²²⁾ Il minuendo del membro di destra della (15) è non superiore a $\frac{1}{F(d)}$ in base alla definizione di $E_y\{U'[r + x(y, d)]\}$.

⁽²³⁾ Posto $G(y) = 1 - F(y)$ la (16) diventa: $G(y) + (y - v)G'(y) < 0$ che è soddisfatta per $G(y) = \frac{A}{(y - v)^a}$, per $y > \bar{d}$, con $A > 0$ e $a > 1$. In termini di funzioni di densità una condizione sufficiente è $f(y) \leq \frac{aA}{(y - v)^{a+1}}$ per $y > \bar{d}$. Affinché sia $F(y) > 0$ per $y \geq d$ è necessario che sia $A < (d - v)^a$.

In base alla (19) risulta che la (16) non comporta alcun limite superiore su $E(y)$ ⁽²⁴⁾.

Può quindi esistere un limite superiore alla possibilità di accrescere vantaggiosamente l'impegno verso i finanziatori, limite indipendente dalle caratteristiche dei proprietari e corrispondente all'instaurarsi di un rapporto di complementarità anziché di succedaneità tra capitale proprio e impegni verso i finanziatori (a parità di finanziamento complessivo).

Quanto fin qui detto configura il ricorso all'indebitamento come una sorta di assicurazione contro la variabilità del flusso di reddito generato dall'impresa, il cui premio, in base all'ipotesi 5, è equo. Il fatto che al crescere della frazione assicurata si modifichi la distribuzione di probabilità del reddito realizzato (pari a y o a v a seconda della decisione sulla continuazione dell'attività) si inquadra nel fenomeno del rischio morale. La situazione che si crea non è molto lontana da quella di una assicurazione contro danni per cui si riconosca che la probabilità o l'entità attesa del sinistro cresce all'aumentare della percentuale assicurata a causa della riduzione dell'incentivo ad intraprendere misure di prevenzione (si veda ad esempio Marshall, 1976).

III. OSSERVAZIONI SUL MODELLO

I risultati presentati (possibile irrealizzabilità di un finanziamento totalmente esterno e possibile esistenza di un limite superiore al ricorso vantaggioso all'indebitamento) sono stati ottenuti in presenza di ipotesi molto particolari. Esaminiamo ora brevemente l'impatto della modifica di alcune di queste.

L'uguaglianza dei tassi di sconto

Se il tasso di sconto dei proprietari i_p non coincide con il tasso applicato dai finanziatori in caso di certezza i_t (che realisticamente includerà un margine destinato a coprire i costi amministrativi) i risultati si modificano, ma in modo non rilevante. Si può mostrare che al crescere del divario tra i_p e i_t la condizione (6) per l'impossibilità di un finanziamento totalmente esterno diviene più restrittiva, ma continua ad essere soddisfatta da distri-

(24) Si ha infatti:

$$\lim_{a \rightarrow 1+} \int_a^{+\infty} \frac{a(\bar{d}-v)^a}{(y-v)^{a+1}} y dy = +\infty,$$

pur assumendo tale funzione valori finiti per $a > 1$.

buzioni di probabilità di media infinita; analogamente la scelta di d da parte dei proprietari cadrà su valori più elevati, ma la condizione (16) sul cambiamento di segno di $p'(d)$ rimane invariata⁽²⁵⁾. Ambedue le conclusioni della parte II sono quindi confermate⁽²⁶⁾.

Qualora il tasso di sconto dei proprietari i_p risulti crescente al crescere dell'ammontare del loro impegno finanziario, ma rimanga finito in corrispondenza all'intervallo di valori di p rilevante, si ricade in quanto già detto. In particolare se esiste un \bar{d} tale che per $d > \bar{d}$ vale la (16) e si ha:

$$\frac{di_p}{dp} < \infty \text{ per } p < p(\bar{d}) \quad (20)$$

quanto detto a riguardo di \bar{d} nella parte II rimane valido. Infatti al crescere di d verso \bar{d} il rendimento marginale atteso del capitale proprio per i proprietari tende all'infinito⁽²⁷⁾.

La (20) potrebbe non essere verificata nel caso in cui la ricchezza dei proprietari non consentisse un autofinanziamento pari a $p(d)$, caso in cui la fissazione di un $d > \bar{d}$ sarebbe una necessità.

La possibilità di una « riorganizzazione » dell'impresa

Il modello presentato non prevede che nel caso in cui si abbia $v < y < d$ si cerchi di limitare la perdita sociale o attraverso una contrattazione del debito, che ne fissi l'onere ad un livello non superiore ad y ,

(25) Posto $j = \frac{1 + i_p}{1 + i_f}$ e mantenendo il significato delle variabili con riferimento ad i_p

la (3) diventa $p = 1 - j\{d[1 - F(d)] + v \cdot F(d)\}$ e il secondo membro della (6) diventa: $\frac{1/j - v}{d - v}$. Si noti che ora deve essere $1/j > v$ affinché, come supposto all'inizio, la liquidazione comporti una perdita. L'ultima delle conclusioni indicate si ottiene derivando rispetto a d la nuova espressione di p .

(26) Si osservi che eventuali vantaggi fiscali del debito (detraibilità degli interessi) si traducono, nell'ambito del modello, in un divario tra i_p e i_f .

(27) Infatti

$$\frac{dE_y[x(y, d)]}{dp} = \frac{\frac{dE_y[x(y, d)]}{dd}}{\frac{dp}{dd}} = \frac{-(d-v)f(d)}{-[1-F(d)] + (d-v)f(d)}$$

dimodoché, in base alla (16) e (17) si ha:

$$\lim_{p \rightarrow p(\bar{d})^+} \frac{dE_y[x(y, d)]}{dp} = +\infty.$$

restituendo così ai proprietari l'incentivo a continuare l'attività, o attraverso un cambiamento di gestione, con il passaggio di questa ai finanziatori stessi o ad altri proprietari, evitando anche in tal caso la cessazione dell'attività.

E' evidente che qualora tali soluzioni non comportassero alcun costo non esisterebbe « perdita sociale »⁽²⁸⁾. Ne seguirebbe inevitabilmente la conclusione che la struttura finanziaria è ininfluente sul valore complessivo dell'impresa. D'altra parte si può obiettare che, pur riconoscendo realisticamente l'esistenza di « bankruptcy costs »⁽²⁹⁾, nel modello presentato tali costi non sono superiormente limitati, dato che al crescere di d la perdita sociale ($y-v$) può assumere valori via via maggiori.

Si può mostrare (vedi appendice) che, pur supponendo costi di bancarotta limitati e più precisamente pari ad un ammontare prefissato c , ambedue le conclusioni della parte II restano valide, anche se per insiemi di distribuzioni di probabilità meno ampi (ma non vuoti). Si ottiene però una limitazione sul valor medio delle distribuzioni di probabilità che danno luogo ad un'inversione del segno della $p'(d)$ in corrispondenza ad un $\bar{d} < d^*$. Più precisamente in tal caso vale la:

$$E(y) < d^* + c. \quad (21)$$

Effetto della limitazione (21) è di ridurre la generalità della seconda conclusione della parte II. Infatti se $\bar{d} < 1$ il soddisfacimento della condizione

$$p'(d) > 0 \text{ per } d > \bar{d} \quad (22)$$

implica che vi è una probabilità positiva che y sia inferiore ad 1⁽³⁰⁾, ossia che l'investimento risulti non profittevole per proprietari e finanziatori nel complesso, nel qual caso i primi subiscono certamente una perdita⁽³¹⁾. Ne segue che soggetti sufficientemente avversi al rischio non accetterebbero mai progetti d'investimento tali da soddisfare la (22), con $\bar{d} < 1$. Infatti,

(28) BULOW e SHOVEN (1978, p. 448) parlano al riguardo di « uneconomic decisions », dovute all'asimmetria del potere decisionale e dei diritti sul reddito d'impresa delle parti coinvolte. Si veda anche RAGAZZI, 1975.

(29) Si tratta sia di costi amministrativi dovuti alle procedure rivolte a garantire i creditori, sia di minori ricavi dovuti alla pubblicità negativa che ne deriva (si veda BAXTER, 1967).

(30) La (23) equivale alla (II) dell'Appendice. L'integrale del secondo membro di quest'ultima tra \bar{d} e $+\infty$ è pari a 1, da cui la conclusione.

(31) La (23), se $\bar{d} < 1$, implica che $p(d) > 0$, qualunque sia d ; se $p > 0$, per non aversi perdita per i proprietari si richiede $y > p + d$, ma $p + d \geq 1$, come si ricava in base alla (3).

a differenza del caso senza riorganizzazione, in cui la probabilità di perdita poteva essere compensata da una media alta quanto si vuole sempre soddisfacendo la (19), ciò non può avvenire in base alla (21).

Asimmetria nell'informazione

La rimozione dell'ipotesi di informazione simmetrica non opera certo nel senso di mettere in forse i risultati in oggetto, bensì li rinforza. Infatti da un lato l'impegno finanziario dei proprietari assume il ruolo di segnale per i finanziatori (meno informati) che i proprietari considerano la probabilità di insuccesso sufficientemente bassa. Da questo punto di vista, come sottolinea von Weizsacker (1980, p. 135), ciò che conta è il rapporto tra p ed r_0 , più che p ⁽³²⁾. Inoltre, come già indicato, l'asimmetria dell'informazione rende più costosa l'eventuale riorganizzazione e può forzare i finanziatori ad intraprendere una ricontrattazione del debito anche in circostanze in cui non sarebbe necessario farlo ⁽³³⁾, il che in taluni casi renderà conveniente escludere in partenza qualsiasi ridiscussione.

Nella stessa direzione opera la possibilità da parte dei proprietari di modificare la rischiosità dell'investimento dopo aver pattuito il debito, il che, accrescendo $F(d)$, riduce l'introito atteso dei finanziatori, che non è influenzato dalla coda superiore della $f(y)$. Anche se tale eventualità può essere eliminata da opportune clausole, a queste è inevitabilmente legato un costo (Jensen e Meckling, 1976, parlano di « agency or bonding cost »).

IV. UN'APPLICAZIONE AL CASO DELL'IMPRESA AUTOGESTITA

Il modello presentato consente conclusioni di particolare interesse in riferimento ad un'impresa gestita dai lavoratori. Questa è caratterizzata dal fatto che il ruolo di percettori residuali del reddito, come pure l'onere dell'autofinanziamento, spetta ai lavoratori, che sono quindi i « proprietari » dell'impresa, qualità che non può essere acquisita attraverso l'acquisto di titoli di proprietà in un mercato. Inoltre, particolarmente adatta a tale caso è l'ipotesi 8. Computando tra i costi, al posto dei salari (che nell'impresa autogestita hanno al massimo un significato indicativo), il « reservation wage » dei lavoratori e ponendo la quota q di partecipazione al reddito

⁽³²⁾ Il II addendo nella (13) è tanto minore in rapporto al I quanto maggiore è p/r , il che, se il progetto è accettato dai proprietari, consente valutazioni di $F(d)$ tanto minori da parte dei finanziatori.

⁽³³⁾ Si allude alla possibilità di simulare una crisi da parte dei proprietari.

lordo e all'autofinanziamento di ciascuno di questi pari ad $1/L$ (se L è il numero dei lavoratori), il modello risulta immediatamente applicabile a tale tipo d'impresa.

Innanzitutto la dimostrata impossibilità di un finanziamento totalmente esterno per un certo insieme di distribuzioni di probabilità della y — fenomeno che la esplicita presa in considerazione delle varie forme di «moral risk» legate all'asimmetria dell'informazione non farebbe altro che rafforzare — ridimensiona le proposte di risolvere i problemi dell'impresa autogestita attraverso un uso prevalente od esclusivo di capitale di credito (si veda ad es. Vanek, 1977).

In secondo luogo se ne ricava che un regime di proprietà sociale come quello che caratterizza l'impresa jugoslava può forzare i lavoratori a scelte non corrispondenti alle loro preferenze o addirittura inefficienti. Infatti l'esclusione di qualsiasi diritto individuale dei lavoratori sul capitale può esprimersi attraverso il vincolo

$$d \geq \frac{1}{1+i} = t \quad (23)$$

dove i indica il tasso di sconto relativo al periodo $(0,2)$; di conseguenza t rappresenta il valore attuale dell'ammortamento obbligatorio del capitale investito (da effettuarsi al tempo $T=2$ e che, nel modello considerato, deve necessariamente avvenire in un solo periodo).

Se è evidente che in generale la presenza di un vincolo può impedire la scelta più conveniente, qualora il cambiamento di segno di $p'(d)$ avvenga in corrispondenza ad un $\bar{d} < t$, si può affermare che il regime di proprietà collettiva forza i lavoratori ad adottare una struttura finanziaria inefficiente, che nessuno liberamente sceglierebbe⁽³⁴⁾.

Se può sorprendere che l'ammortamento (obbligatorio) sia trattato alla stregua dell'onere di un debito, va osservato che l'intervento dello Stato o di qualche agenzia pubblica nel finanziare iniziative produttive e nel partecipare alla distribuzione del reddito lordo raramente assume forme analoghe ad un rapporto di debito/credito. Ma se si vuole assicurare la confrontabilità fra sistemi istituzionali diversi è necessario supporre che in nessuno di questi le imprese autogestite siano sovvenzionate. La condizione (2), infatti, non riguarda una particolare forma di finanziamento ma stabilisce soltanto che, qualunque sia la forma assunta dai rapporti che legano finanziatori e proprietari, vi sia equilibrio, in senso

⁽³⁴⁾ Nel caso con riorganizzazione la generalità di tale affermazione è soggetta alla qualificazione già fatta.

probabilistico, tra contributi e restituzioni. Nel caso jugoslavo — o meglio illirico⁽³⁵⁾ — la restituzione all'operatore pubblico avviene attraverso il capitale che i singoli, al momento di ritirarsi dall'impresa, lasciano in uso alla collettività.

Al momento di applicare il modello ad un'impresa autogestita si rendono necessari alcuni ulteriori commenti.

Una prima osservazione riguarda la specificazione del tempo nel modello in relazione al vincolo (23), che diverrebbe del tutto irrilevante qualora l'intervallo $(0,2)$ — sulla cui lunghezza non è stata fatta fin qui alcuna considerazione — fosse piuttosto lungo (per esempio 10 anni): il tasso di sconto relativo al periodo stesso sarebbe verosimilmente abbastanza elevato da aversi $t < v$. Evidentemente in tal caso l'obbligo di mantenere il capitale dovrebbe tradursi in quote di ammortamento ad esempio annuali, il che implica un anticipo dell'onere, quindi una crescita del suo valore attuale. Oltre a ciò, se per qualsiasi motivo (cambiamento tecnologico, espansione dell'attività, ecc.) nuovi beni capitali dovessero essere acquistati prima del completo ammortamento dei precedenti, alle quote di ammortamento relative ai primi si sovrapporrebbero quelle relative ai secondi, rendendo anche in tal modo più stringente il vincolo di proprietà collettiva del capitale rispetto a quanto indicato dalla (23).

In secondo luogo l'esplicita considerazione di una diversità delle valutazioni soggettive da parte dei vari proprietari ha un impatto particolarmente rilevante nel caso di proprietari-lavoratori, a causa del doppio ruolo che essi hanno nell'impresa.

Una diversità del valore di y «percepito» al tempo $T = 1$, dovuta sia ad una diversa valutazione dei prezzi rilevanti che ad una diversità nei reservation wages, ha in tal caso l'effetto di determinare un deflusso di lavoratori dall'impresa ancora prima che sia $\bar{y} < d$, se \bar{y} indica la media di y relativa ai vari lavoratori. Tenendo conto dell'esistenza di costi organizzativi, la sostituzione di vecchi con nuovi lavoratori — che saranno disponibili solo se la loro valutazione di y supera quella dei dimissionari — non è un'operazione indolore, per via delle maggiori spese e/o minori ricavi dovuti ad una minore esperienza specifica, ed eventualmente a minori

⁽³⁵⁾ Con tale termine si usa indicare un sistema idealizzato riprodotto alcune caratteristiche del sistema jugoslavo (peraltro difficile da definire perché in continuo cambiamento istituzionale). Supporre che i fondi esterni provengano solo da agenzie pubbliche in base al «contratto implicito» suindicato, come per semplicità si fa nel testo, non descrive correttamente la realtà jugoslava, dove esiste una pluralità di enti finanziatori, alcuni dei quali tipicamente bancari.

capacità se il reservation wage ne è una proxy⁽³⁶⁾. Il flusso di dimissioni provocherà una revisione verso il basso della y dei colleghi rimasti, innescando un circolo vizioso che può far precipitare la situazione, vanificando anche la possibilità di una riorganizzazione⁽³⁷⁾. La presenza di tale meccanismo, una volta anticipato dai finanziatori, indurrà i lavoratori a fissare d ad un livello più basso che non nel caso di omogeneità di valutazioni, rendendo quindi più stringente l'eventuale vincolo (23).

CONCLUSIONI

Il modello presentato — basato su un semplice schema temporale che raggruppa decisioni e realizzazioni in tre soli istanti diversi — mette in luce il disincentivo alla continuazione dell'attività produttiva dovuto ad un crescente leverage, ossia ad un crescente onere del debito, al quale il fallimento consente di sottrarsi almeno in parte. Si ha così una divergenza di interessi tra finanziatori e proprietari che si manifesta in decisioni incorrette dal punto di vista del complesso dei titolari di diritti sul cash-flow dell'impresa, anche se vantaggiose per i soli proprietari. Ma, nella misura in cui tale possibilità è anticipata dai finanziatori, il costo di tale inefficienza viene a ricadere sui proprietari stessi attraverso condizioni del debito più onerose, in modo tale da riportare il rendimento atteso del prestito al livello ritenuto accettabile dai creditori. Al crescere del leverage, quindi, il costo del capitale di prestito cresce in modo tale da più che bilanciare eventuali vantaggi fiscali, dando luogo ad una struttura finanziaria ottimale tipicamente costituita sia di mezzi propri che di debiti. L'ottimalità, definita in senso soggettivo coerentemente con il tipo di impresa in esame, non quotata su un mercato azionario, deriva da un bilanciamento tra valor medio e grado di variabilità stocastica del profitto atteso dei proprietari; ciò nonostante alcune conclusioni possono essere ottenute prescindendo dalle caratteristiche di questi. Si sono infatti stabilite le condizioni che devono essere soddisfatte dalla distribuzione di probabilità del flusso di reddito dell'impresa affinché i finanziatori accettino ad un tasso di interesse finito un dato leverage, il tutto in due diverse ipotesi sulle conseguenze della decisione dei proprietari di sospendere l'attività produttiva. Se ne ricava che per un ampio insieme di distribuzione di probabilità un finanziamento

⁽³⁶⁾ Questo nell'ipotesi che non vi siano differenziazioni retributive, ma l'argomento può essere adattato anche ad ipotesi più realistiche.

⁽³⁷⁾ Un meccanismo simile è presentato anche da MEADE (1980, p. 96), ma in riferimento all'accrescimento dei costi fissi pro-capite che si ha qualora alcuni membri lascino l'impresa senza essere rimpiazzati (ad esempio perché nessuno è disposto a sostituirli).

totalmente esterno è irrealizzabile, di modo che le scelte dei proprietari relative al leverage sono inevitabilmente limitate ad un sottoinsieme dell'intervallo $(0,1)$.

Riferendo le conclusioni del modello ad un'impresa autogestita, se ne ricava un argomento a favore di un regime giuridico che riconosca ai lavoratori diritti sul capitale oltre che sul reddito dell'impresa, quale quello sperimentato con successo dalle cooperative industriali di Mondragon, basato su un'accurata temperazione di esigenze individuali e collettive (una presentazione di tale esperienza si può trovare in Saive, 1980; per una discussione teorica si veda Gui, 1982 b).

Un regime di proprietà strettamente collettiva, quale quello vigente in Jugoslavia, non è in grado di motivare sufficientemente il lavoratore a sacrificare il reddito corrente durante una fase di crisi in vista di un futuro pur promettente per l'impresa in quanto tale. Questo aspetto può acquistare una importanza determinante quando si operi in un sistema economico pluralistico che offre valide alternative di lavoro, tanto più se l'impresa autogestita non è in grado di contrapporre vantaggi non strettamente economici quali un'atmosfera diversa, una organizzazione del lavoro più rispondente ai desideri dei lavoratori, ecc. In tale contesto la possibilità per i lavoratori di trarre beneficio dal maggior valore dell'impresa derivante da scelte gestionali corrette è fortemente limitata; in particolare la perdita connessa ad una cessazione dell'attività in presenza di un valore di continuazione superiore a quello di liquidazione può essere del tutto ignorata non appena il flusso di reddito (opportunitamente definito e scontato) ottenibile altrove dal lavoratore entro il suo orizzonte temporale sia più elevato. Ciò significa che ad ogni fase negativa l'impresa deve temere il manifestarsi di un flusso di dimissioni (verosimilmente dei membri più capaci, quelli con migliori alternative); ciò, contribuendo a peggiorare le prospettive, può condurre alla chiusura dell'attività.

Una volta che si riconosca che, soprattutto in imprese che non possono ricorrere al mercato azionario, il finanziamento esterno svolge un importante ruolo di assicurazione contro il rischio, ma genera una componente di rischio morale, viene da chiedersi se è opportuno che politiche di promozione dell'attività imprenditoriale incoraggino tanto spesso il ricorso all'indebitamento. In particolare è da valutare se altre forme di riduzione del rischio — quale ad esempio un intervento volto a garantire il prezzo dei prodotti o materie prime attraverso contratti a lunga scadenza (intervento al quale non consegue una riduzione dell'incentivo a proseguire l'attività produttiva) — possano determinare minori effetti di deresponsabilizzazione, e quindi rivelarsi più efficienti.

APPENDICE

Se si considera la possibilità di una rinegoziazione del debito o della continuazione dell'attività sotto una diversa gestione, trasformazioni che indicheremo sinteticamente con il termine riorganizzazione e supporremo comportare un costo c (di modo che i finanziatori ottengono un introito pari a $y - c$), in base alle scelte di proprietari e finanziatori, la situazione è la seguente

$$\begin{cases} y < d \leq v + c & \text{liquidazione} \\ v + c \leq y < d & \text{riorganizzazione} \\ y > d & \text{continuazione a condizioni invariate.} \end{cases}$$

Ne risulta modificata la funzione $p(d)$ per $d > v + c$; in tal caso infatti la (2) diviene:

$$1 - p = v \cdot F(v + c) + \int_{v+c}^d (y - c) \cdot f(y) \cdot dy + d[1 - F(d)] \quad (I)$$

Le condizioni per aversi $p(d) > 0$ per ogni d e $p'(d) > 0$ per $d > \bar{d}$ divengono evidentemente più restrittive; in particolare la seconda (che quando $\bar{d} < 1$ implica la prima) è soddisfatta se

$$f(y) < \frac{1}{c} e^{-\frac{1}{c}(y-\bar{d})} \quad \text{per ogni } y > \bar{d}^{(1)}. \quad (II)$$

In base alla (II) si ha:

$$\begin{aligned} E(y) &< e^{\frac{1}{c}\bar{d}} \cdot \int_{\bar{d}}^{+\infty} \frac{1}{c} e^{-\frac{1}{c}y} \cdot y \cdot dy = e^{\frac{1}{c}\bar{d}} \cdot \left[-e^{-\frac{1}{c}y} \cdot y - c e^{-\frac{1}{c}y} \right]_{\bar{d}}^{+\infty} = \\ &= e^{\frac{1}{c}\bar{d}} \left(\frac{1}{c} \bar{d} e^{-\frac{1}{c}\bar{d}} + c e^{-\frac{1}{c}\bar{d}} \right) = \bar{d} + c. \end{aligned} \quad (III)$$

Naturalmente qualora si avesse $\bar{d} + c < 1$, o, più precisamente

$$\bar{d} + c < 1 - \int_{-\infty}^v (v - y) f(y) dy \quad (IV)$$

(1) In base alla (I) si ha $p'(d) = -[1 - F(d)] + df(d) - (d - c)f(d) = -\{1 - F(d) + c \cdot [-f(d)]\} > 0$, che, posto $G(y) = 1 - F(y)$, diventa: $G(y) + cG'(y) < 0$, che è soddisfatta per $G(y) = Ae^{-ay}$ con $a > 1/c$. Affinché sia $F(y) > 0$ per $y \geq \bar{d}$ deve essere $A < e^{a\bar{d}}$, da cui la (II).

ne seguirebbe che:

$$E_y[x(y, d)] < 0 \text{ per ogni } d \quad (2) \quad (V)$$

quindi l'iniziativa non sarebbe proponibile neanche per proprietari risk-neutral.

BIBLIOGRAFIA

- BAXTER N. D., *Leverage, Risk of Ruin and the Cost of Capital*, « Journal of Finance », vol. XXII, Sept. 1967, pp. 395-403.
- BULOW J. I., SHOVEN J. B., *The Bankruptcy Decision*, « Bell Journal of Economics », vol. 9, n. 2, 1978, pp. 437-456.
- CHEN A. H., *A Theory of Corporate Bankruptcy and Optimal Capital Structure*, in BICKSLER J. L. (ed.), *Handbook of Financial Economics*, North Holland, 1979.
- GUI B., *Imprese gestite dal lavoro e diritti patrimoniali dei membri*, « Ricerche Economiche », vol. XXXVI, n. 3, 1982 (in corso di stampa).
- GUI B., *Basque versus Illyrian Labor Managed Firms: The Problem of Property Rights*, Istituto di Economia, Università di Trieste, 1982.
- JENSEN M. C., MECKLING W. H., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, « Journal of Financial Economics », vol. 3, 1976, pp. 305-360.
- MARSHALL J. M., *Moral Hazard*, « American Economic Review », vol. 66, Dec. 1976, pp. 880-890.
- MEADE J., *Labour Co-operatives, Participation and Value-Added Sharing*, in A. CLAYRE (ed.), *The Political Economy of Co-operation and Participation*, Oxford University Press, 1980.
- MERTON R. C., *On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates*, « Journal of Finance », XXIX, May 1974, pp. 449-470.
- MCCAIN R. A., *On the Optimum Financial Environment for Worker Cooperatives*, « Zeitschrift für Nationalökonomie », vol. 37, n.3-4, 1977, pp. 355-384.
- MODIGLIANI F., MILLER M. H., *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, « American Economic Review », vol. 48, June 1958, pp. 261-297.
- RAGAZZI G., *Sul leverage finanziario ottimale*, « Rivista di Politica Economica », vol. LXV, dicembre 1975, pp. 1417-1441.
- VANEK J., *Some Fundamental Considerations on Financing and the Form of Ownership under Labor Management*, in VANEK J. (ed.), *The Labor-Managed Economy*, Cornell University Press, 1977.
- VON WEIZSACKER C. C., *Barriers to Entry. A Theoretical Treatment*, Springer-Verlag, Berlin, 1980.

$$\begin{aligned} (2) \text{ Da } \max_d E_y[x(y, d)] &= E_y[x(y, v)] = -(1-v) + \int_v^{+\infty} (y-v) \cdot f(y) dy = \\ &= E_y(y-v) - \int_{-\infty}^v (y-v) \cdot f(y) \cdot dy - (1-v) = E(y) + \int_{-\infty}^v (v-y) f(y) dy - 1 > 0 \end{aligned}$$

si ottiene:

$$E(y) > 1 - \int_{-\infty}^v (v-y) \cdot f(y) \cdot dy, \text{ da cui, in base alla (III), segue la (IV).}$$

A CONTRIBUTION TO THE LABOUR RESERVE THEORY AND YOUTH UNEMPLOYMENT

by
GIULIANO PETROVICH (*)

Abstract

Segmentation Theories (Discrimination-, Dual-, Internal Labour Market) are interpreted as a part of development theories in a simple theoretical model. Wage differential and «adaptivity» to jobs among young people with different attitudes and education are considered better variables than the simple «reserve of labour» postulates in radical theories.

The two levels of youth unemployment (educated and unskilled) are considered specific cases of neoclassical and classical theories in a stationary economic system with decreasing mobility.

Introduction

It has recently been argued [Bruno, 1979] that the Marxian concept of the Industrial Reserve Army has been valid to explain, at least partially, the Italian labour market «scenario».

Many «facts and puzzles» would, however, require a further theoretical integration, especially in decentralised firms, part-time jobs, low-paid people [Dual Labour Market Theory, International Working Party, 1980].

Young people, especially, reflect a rather peculiar condition. In the 1960's the main problem was the decreasing participation rate into the

(*) Università di Venezia. I'm grateful to Ignazio Musu, Roger Tarling, Frank Wilkinson for the discussion about this subject. Errors and misinterpretations are on my complete responsibility. A special thank to my wife Paola.

labour force and their marginalisation or automarginalisation [Leon, Marocchi, 1973; Graziani, 1975; Fuà, 1976; Valli, 1976]. In the 1970's, on the contrary, the unemployment ratio of young people increased like in many countries [OECD, 1980].

Cyclical and structural phenomena characterize their attitudes to taking jobs [Petrovich, 1979].

First, it may be possible to outline the changing pattern of cyclical unemployment structure. Before 1972 the youth unemployment rate to total unemployment rate (corrected by demographic changes) denoted the orthodox anti-movement to the employment cycle. The last-in, first-out policy of the entrepreneur was justified by particular conditions of mobility of the labour force.

Secondly, the ratio of unemployment of young people increased in the 1970's in the category of young people with higher education. Human Capital Theories tried to explain their failure with a higher life-cycle income [Tarantelli, Modigliani, 1976]. Sociological theories suggested, instead, a different position of «Status» [Paci, 1975; Colasanti, Mebane, Bonolis, 1976]. Education as a consumer good was introduced to explain the high growth of educated people, from working class families, not able to adapt themselves to a less qualified job or lower income.

Thirdly, empirical evidence intimated a growing divergence between age, area and sex labour market sectors, whereas the internal and external migration flows were reducing. Geographical, sexual and job differences were very high and created different markets and new extra-market positions (factory work done in the home part-time, moonlight, decentralized work) [Pontarollo, 1979].

The context of Italian statistics is very complicated and fast changing in methods. Complete and accepted measures of these phenomena are not easy, and obviously inference analysis is very often used [Bruno, 1980; Garonna, 1981; Trivellato, 1981; Frey, 1980].

In many other countries differences in youth mobility and attitudes to jobs have been approached with very sophisticated methodologies. But, since the measures taken by the governments are similar, one could argue that the gap between the different theories is not so deep and probably not so dramatically determining.

I would maintain, instead, that in the long run substantial differences do persist, if the youth labour market is analyzed as a part of the total labour market, manipulatable in its structure.

2. *The Labour Market as a Subset of the Development Theory*

For a long time an affluent literature has emphasized the interrelations between real and monetary phenomena, in an attempt to explain and overcome «involuntary unemployment». In many cases it claimed to connect the keynesian and the walrasian theory [Patinkin, 1965; Barro, Grossman, 1976; Leijonhufvud, 1968].

The «notional equilibrium loci» for the product and labour markets can be reached by movement of the real wage and value of money.

There can exist differences between the «notional» and «effective» demand and consequently unemployment. The full capacity to decide may support a full employment equilibrium between the various ones and the dynamics of adjustment is possible [Benassy, 1975, 1977, 1981; Hahn, 1973, 1977, 1980, 1981; Malinvaud, 1977, 1980]. Recently, attention has been rather focused on the economic structures either to provide for the neoclassical Theory of Microfoundations [Phelps, 1971, for Public Goods Theory, Arrow, 1971] or to analyse the development theory [Morishima and Catephores, 1978] and structural change [Pasinetti, 1981]. As to the composition, delimitation and causes of unemployment new definitions and strategies have been looked for. Classical thought explaining economic growth and its limits in Marx has been disputed and reinterpreted [Robinson, Wilkinson, 1977; Elbaum, Lazonik, Wilkinson, Zeitlin, 1979].

This short note aims at a critical reconsideration of the Marxian concept of unemployment and its relation with the Industrial Reserve Army (which cannot be considered identical) in a non-homogeneous labour force. It uses a very simplified and traditional model, where a «segmented labour reserve» is composed of unemployed and underemployed workers, with two kinds of attitudes (connected to lower and higher levels of education).

The final remarks with regard to the young people subset tend to refuse a great deal of the orthodox approach about rising reserve, which does not necessarily mean rising unemployment.

The influence of the underemployment reserve on the average and differential wage seems to be hardly measured. If this influence exists many traditional approaches may be led back to specific cases of a more general framework. Equilibrium or disequilibrium in such a world are externally determined.

3. *A Reformulation of the Reserve Army Theory*

In Catephores and Morishima's appraisal, the Theory of the Industrial Reserve Army was set out by Marx primarily as a consequence of the

capitalistic development process. Population growth is not the prominent cause of unemployment, as it is in Malthus when wages exceed subsistence.

In the long-run the relative overpopulation is generated by a relative decrease in the capital organic composition, which reduces the relative demand of labour, increases unemployment and squeezes the wage level.

In the short-run wage levels may increase depending on the cyclical demand at fixed technology [Morishima, Catephores, 1978]. It was argued, even if not in a completely convincing manner, that Marxian theory about the industrial reserve army is cyclical and not secular [Weisskopf, 1979].

The existing literature about this subject tries to compound the contradictory aspects of modern capitalism with Marx's traditional concepts.

But it turns out to be particularly embarrassed in reconciliating the presence of a part of the labour force with another stronger and more secure.

The composition of the Industrial Reserve Army or relative overpopulation, at a given historical time, and the employment possibilities furnished by capital development has been largely debated in Italy as well [Meldolesi, 1973; Mantovani, 1973]. A careful synoptic reading of the chapter 8, 13, 23 (I); 16 (II); 15 (III) of the *Capital* allows to suggest the not completely evident meaning of the labour reserve.

Words such as «relative over-population», Industrial Reserve Army, and «Unemployment» seem to be alike. Their examination permits a particular distinction. If, in dynamic form, the stock of reserve is fed either with «fluctuant», «latent» and «stagnant» unemployment, in static form unemployment should be classified as real non-employment and the so-called «latent and stagnant unemployment» (even if the term is contradictory) should be actually considered as underemployment. In this sense the pressure on wages can act, in the long run, because of the weakness of power of these two components even in a situation of non labour surplus.

It is understood that additional demand from other sectors (different from industry, agriculture and services) and new institutional conditions can change the strict application of the above-stated. It was largely maintained the Fundamental Marxian Theorem is equally applicable even if the labour market is heterogeneous [Krause, 1981]. But it is clearly admitted that Marx himself did not consider it a relevant problem and that he thought of an «abstract world of homogeneous labour» [Morishima, 1973].

The main problem, however, is not only the consistency of the labour value theory with heterogeneous labour inputs, but the effect of the growing reserve army on wage. «Wage bundles as a given» [Bowles and Gintis, 1977] in a Marxian interpretation are very hard to be accepted.

If they are not «a given», the easiest way to explore the relative influence between reserve and wages should be that of solving a set of stochastic differential equations, representing the paths of possible movements of variables in dynamic form [Schuss, 1979].

Many analyses about the changing in the short and in the long run of these variables and their relative influence have drawn new attention to the labour market segmentation theories especially in the long period [Rubery, 1978]. The problems of our country is however to explain the changing pattern of low wages reserve in the 1960's as Meldolesi tried for the «marginal» labour force and the «new reserve» in the 1970's, with higher wages and job choice [Rosenberg, 1977].

Suppose the existence of two groups of workers in the labour force, with different potential attitudes. The wage level is fixed for one group and variable for the other one. This level is assumed as a function of the total reserve of labour, which depends on population and employment rise. The employment functions in the growing sector and in the decreasing one are presumed to be inserted in a wider and more general development theory.

Let these solutions be represented by a function with unstable wages and changing reserve with time. In Morishima's approach to the Marxian theory unemployment grows both in the short and in the long run over the level of the subsistence wage. Under this level, however, it must be considered an underemployment growth, even if employment can become larger in the short period. The mobility of labour force would require a reference to the population. On the one side because the modern point of view considers the unemployment rate more important than the total one [Malinvaud, Fitoussi, 1980]. On the other side some hypotheses must be introduced about the reproduction of the labour force in the long run.

Probably a more complete evaluation could be measured through a number of homogeneous efficient-unit of working hours. Little support however, can be given to the theory of the population growth and to the labour force specifically by statistical data.

4. *Development Theory and Youth Labour Market*

Labour market theories provide critical elements to explain the coexistence of structural unemployment and vacancies in the short and in the long run, as a consequence of a behaviour of the labour force, divided into two or more non-adaptive groups.

Many possible «structural disequilibria» have sprung out from the fact that: «...the relations between different groups of workers... have played a crucial role in determining the structure of the division of labour, which emerges from technical change...» [Elbaum et al... cit.].

There are two main kinds of researches to explain youth unemployment and its causes.

The first one analyzes the labour market in its components, traditionally defined or rearranged.

The interaction between demand and supply is explored by specific indicators:

- the turnover in ages in labour force and employment [demographic and participation hyp. Bowen, Finegan, 1969; Welch, 1976; Leon, 1978; Freeman, 1979, 1980; Akerlof, Main, 1980; Clark, Splenger, 1980; OCDE, 1978, 1980; ONU, 1979];
- the time and cost of searching for a job [Clark, Sommer, 1979; Mac Minn, 1980];
- the effect of benefits like minimum wage and the politics of government or trade union to induce entrepreneurs to a relative wage choice [benefit-induced, queue and seasonal hyp. Feldstein, 1975; Mincer, 1976; Baily, 1977; Betsey, Dunson, 1981; Griliches, 1978, 1979];
- the changing convenience in retirement [life cycle hyp., Heckman, 1977; Creedy, Hart, 1978; Jorgenson, Pachon, 1980; Kurz, 1981];
- the relative convenience between direct employment or educational training [human capital hyp. Freeman, 1974; Ito, 1979; Donald, Stephenson, 1979; Sherraden, 1980].

In the second one (Structural Hyp.) unemployment is the result of a process of development, which creates structural inefficiency and technological spread of new skills [Sylos-Labini, 1981]. Institutional, bargaining and technological factors reassemble this complex world of Marxian, Radical and Arena theories in a single class. Their common conclusion is an increasing disequilibrium with time [Cain, 1976; Loveridge, Mok, 1981] but the relative convenience in wage and productivity is not

considered. The rate of youth unemployment is growing with time either to maintain a « malleable » low-paid employment or to reduce mobility or to undervalue skills. These reasons, however, do not seem very consistent. They can be summarised as in the most usual and advertised literature as follows:

- (1) The Discrimination Theory, where low-paid in the secondary labour market has no influence on labour demand and employment. It doesn't admit access to better jobs from this market, which is « de facto » unstable underemployment.
- (2) The Polarization Theory, where a dual market exists, with no mobility, fictitious reducing of jobs, but where segmentation is a product of differences of ability of workers as well.
- (3) The Internal Labour Market Theory, where low-pay is derived principally from an excess of « adaptivity » to work at a lower wage by the more able people. Career prospects increase adaptivity for young people.

In the Discrimination Theory the mobility is infinite in the secondary labour force segment and it doesn't exist in the primary one. In the Polarization Theory the mobility is zero for both segments. In the Internal Labour Market Theory it is present in both segments.

The long discussion about this subject brings to different approaches and views inside the two groups above defined (labour market as a subset dependent on or independent from the development theory).

The first one is concerned with *the reasons* why in the short and long run low pay and instability of employment conditions persist together with high pay and protected « status » in other sectors.

Racial, sexual, geographical, institutional « barriers » between total and youth employment have been investigated in many countries both from a theoretical and empirical point of view [UNESCO, 1978; OCDE, 1978; 1980; Eurostat, 1980, 1981; Frey, 1980; Ventrella, Sfadda, Tatafiore, Totti, 1980; Rist, 1980].

So it can be sustained that in the labour market these differences persist not only « in the entry » but in the development too even if trade union power is strong [Jackson, Turner, Wilkinson, 1975; Wilkinson, Tarling, 1977; Craig, Rubery, Tarling, Wilkinson, 1980]. Lack of mobility would be responsible for this situation. The neoclassical theory and dual labour market hypotheses may help to demonstrate the co-existence of a full employment demand, with unskilled unemployment and underemployment

with low wages (structural-, benefit induced-, selective-, school-leavers hyp.).

Full mobility and complete adaptivity do not reduce unemployment in any case, but frequently increase the « marginal » labour reserve through underemployment. Retirement and voluntary quitting are not in other cases responsible for the same unemployment level [Tarling, 1977]. In the flow analysis, on the contrary, the excess of mobility causes unemployment at least among young people searching for high instability jobs [job search, seasonal hyp.].

In the long run the influence of migration on domestic labour demand and on the availability to work tends to confirm the unclear role of income levels and labour mobility [ONU, 1979a].

The second approach is concerned with the *analysis of the consequences* of these lasting and evolving situation of dualism and with its influence on economic growth.

The balanced development theories consider this dualism like an external constraint slowing down economic growth. Lack and distortion in information in the neo-classical view reduce the « Pareto optimum » and may alter systematically the dominant Arrow function in the deciding process of the economic agents. So optimal choice declared fails to equate human capital investment with labour productivity. The influence of traditional reserve is partially accepted. Low pay is a consequence of low productivity and growing difference in efficiency can determine lack of power of labour force or, at least, of a part of it.

In the revival of the classical approach, labour market structures and general development may change bargaining conditions and these, in turn, change the economic growth. Institutional reasons or power of trade unions are seen as causes of labour market oligopoly, real process of exploitation, and cost of reproduction of labour.

The unbalanced development theories suggest that this problem has no influence whatsoever over economic growth or even that it is a necessary cost to have it.

In the first sense the economic structure of labour demand is determined by technology and by the reproduction conditions of the economic system, in the second one the levelling of wages reduces the favorable taking off.

The third approach is concerned with *measures*. Human capital theory and labour free-trade market suggest removing barriers such as wage, subsidies and easy-career expected by a higher degree of education. These theories accept wage differences if they reflect educational, training, and productivity differences.

In the long run, however, youth employment will be a serious problem in a stagnant economy if the relative conditions between old and young people do not change. The labour management theory suggests new programmes and special new jobs in the countries where youth unemployment can be considered largely caused by «disequilibrium». Anticipated retirement, price flexibility, better knowledge of the structure of the labour demand and supply, training programmes are proposed in this sense. The objective to reduce unemployment with structural measures is not easy because the changing structure of jobs would involve a higher level of frictional and voluntary unemployment.

5. A Suggested Model

In this debate the limits of the models based only on the Reserve Army and of the models based on perfect mobility are apparent. Wage differential in the classical theory and employment distortions in the neo-classical theory are notoriously undervalued problems.

It may be useful to explore the «disequilibria» between reserve of labour and dependent wage through a very simplified «scenario» with two kinds of workers, two sectors, and two kinds of wages. Traditional theories are considered specific cases of a more general «framework».

Suppose a model with two wages: one dependent on the reserve of labour and the other one independent.

When the wage levels of unskilled workers (or secondary labour force) are low and the differences are high, the reserve of labour reproduces the conditions of the classical theory.

No adaptivity erases the underemployment of skilled workers (or primary labour force), but pushes all unskilled low paid workers into an underdevelopment position. So the reserve is growing and wages are falling.

When the wage levels of unskilled workers are higher their underemployment is cancelled but the one of the skilled increases, if some adaptability exists. In this sense the labour market theories could be compounded in a more general framework.

Suppose H_t at time t the total working hours suppliable by young persons. Be a part of these hours ${}_N H_t$ available for employment at a N -level or, under certain conditions, at an inferior one Z -level and be the rest ${}_Z H_t$ available only at the Z -level employment. Suppose G_t and C_t the employed hours in sector g and in sector c , where ${}_N G_t$ and ${}_N C_t$ are at the N -level and ${}_Z G_t$ and ${}_Z C_t$ are at the Z -level.

Let U_t be the unemployed hours, and R_t the underemployed hours in sector g and c and let E_t be the reserve of hours equal to the sum of U_t and R_t . Consider underemployed the hours available only in a Z-level and employed at a wage under ${}_Z\bar{W}_*$ and the hours available in a Z- or N-level and employed at a wage under ${}_N\bar{W}$ in a Z-level.

Be ${}_NW$ the hourly wage fixed in the sector g and c for employed at N-level; ${}_ZW$ the hourly wage accepted by young people at the Z-level; ${}_N\bar{W}_*$ the minimum level of ${}_ZW$ under which « adaptivity » doesn't exist for young people available for a Z- and N-level and ${}_sW$ the minimum level of acceptance of employment by young people available only for a Z-level. Let E_T be a parameter expressing the conditions of preference to employ a young person in the Z-job, given to existing unemployment and underemployment, of both the young and adult. The following equations are proposed to simulate the cases of the previous debate.

1 $E_t = f(H_t, G_t, C_t, R_t)$ Youth Labour Reserve in working hours

2 ${}_zG_t = {}_{1g}({}_ZW, t)$ Youth Z-Employment in Decreasing Sector in working hours

$$\text{where if } {}_ZW > {}_sW \rightarrow \frac{\delta_{1g}}{\delta_t} < 0; \frac{\delta_{1g}}{\delta_{ZW}} < 0$$

$$\text{if } {}_ZW < {}_sW \rightarrow {}_{1g} = 0$$

$$\text{if } {}_ZW = {}_sW \rightarrow {}_{1g} = {}_zH_t - {}_zC_t$$

3 ${}_zC_t = {}_{1c}({}_ZW, t)$ Youth Z-Employment in Growing Sector in working hours

$$\text{where if } {}_ZW > {}_sW \rightarrow \frac{\delta_{1c}}{\delta_t} > 0; \frac{\delta_{1c}}{\delta_{ZW}} < 0$$

$$\text{if } {}_ZW < {}_sW \rightarrow {}_{1c} = 0$$

$$\text{if } {}_ZW = {}_sW \rightarrow {}_{1c} = {}_zH_t - {}_zG_t$$

4 ${}_NG_t = {}_{2g}({}_NW)$ Youth N-Employment in Decreasing Sector in working hours

$$\text{where if } {}_NW \geq {}_ZW \rightarrow {}_{2g} = {}_N\bar{G}_t$$

$$\text{if } {}_NW < {}_ZW \rightarrow {}_{2g} = 0$$

5 ${}_NC_t = {}_{2c}({}_NW)$ Youth N-Employment in Growing Sector in working hours

$$\text{where if } {}_NW \geq {}_ZW \rightarrow {}_{2c} = {}_N\bar{C}_t$$

$$\text{if } {}_NW < {}_ZW \rightarrow {}_{2c} = 0$$

6.1 ${}_ZAW = {}_{2A}W(E_t, E_T)$ Proposed Z-Wage dependent on existing E_t and E_T

$$\text{where } \frac{\delta_{ZAW}}{\delta_{E_t}} < 0. \text{ It is possible to characterize a relation } {}_{ZA}W_*(U_t)$$

between ${}_ZAW$ and U_t .

7 $R = R(zW, {}_N\bar{W})$ Youth underemployment in working hours

$$\left. \begin{array}{l} \text{where if } {}_S\bar{W} \leq {}_Z\bar{W} < {}_Z\bar{W}_* \\ \text{or } {}_N\bar{W}_* \leq {}_Z\bar{W} < {}_N\bar{W} \\ \text{if } {}_Z\bar{W}_* \leq {}_Z\bar{W} < {}_N\bar{W}_* \\ \text{or } {}_Z\bar{W} \geq {}_N\bar{W} \\ \text{or } {}_Z\bar{W} < {}_S\bar{W} \end{array} \right| \begin{array}{l} \rightarrow R > 0 \\ \\ \\ \rightarrow R = 0 \end{array}$$

8 $H_t = {}_N H_t + {}_Z H_t$ Youth labour force in working hours

9 ${}_N\bar{W} = {}_N\bar{W}$ Fixed N-Wage.

6 A Comment

6.0 Suppose the existence from the previous relations of an economic meaningful value of E_t for each ${}_Z W_t \in {}_W P$ (where ${}_W P$ is the ${}_S\bar{W} \leq {}_Z\bar{W} \leq {}_N\bar{W}$ dominion).

Consider the $\psi_1(E_t, {}_Z W_t) = \frac{\delta E_t}{\delta t}$ and the $\psi_2(E_t, {}_Z W_t) = \frac{\delta {}_Z W_t}{\delta t}$ and

the convergency or divergency positions to the ${}_Z A W = {}_Z A W(E_t, E_t)$, supposedly fixed in $t = t_0$. Isokines haven't been signed, but consider the comparison of points A and B.

Let this dynamic function be represented through the qualitative analysis and the arrow-diagrams. « Interregional points » have not been considered. Let function ${}_Z A W$ and ${}_Z A W_*$ be assumed to be the same in Fig. 1 and previous theories be represented.

Comments are schematically referred to the youth unemployment theories as a part of the general unemployment theories, either in the Underdevelopment Area (over ${}_Z A W$ curve) or in the Development Area (under ${}_Z A W$ -curve).

6.1 The convergency to the ${}_Z A W$ function in the time supports a Static Segmented Labour Market Theory, where in the long run ($\delta E_t / \delta t = 0$; $\delta U_t / \delta t = 0$).

6.1.1 In the Discrimination Area (high differential dominion ${}_S\bar{W} \leq {}_Z\bar{W} \leq {}_Z\bar{W}_*$) there is « adaptivity » of Z-worker, « no-adaptivity » of N-worker, underemployment of Z-worker. Young people in reserve may be partly a « Marginal Force », partly voluntarily or involuntarily unemployed.

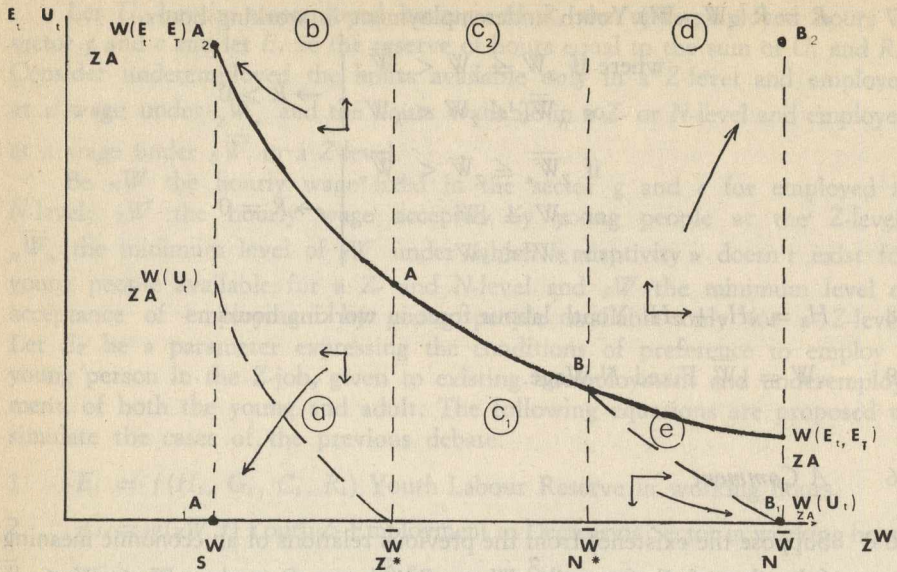


FIG. 1. - Youth Unemployment and Reserve.

6.1.2 In the Polarization Area (medium differential dominion ${}_z\bar{W}_* < {}_zW < {}_N\bar{W}_*$) there is neither «adaptivity» nor unemployment. Young people in reserve may be only voluntarily or involuntarily unemployed.

6.1.3 In the Internalisation Area (lower differential dominion ${}_N\bar{W}_* \leq {}_zW \leq {}_N\bar{W}$) there is «adaptivity» and underemployment of N-worker. Young people in reserve may be partly «Internal Labor Force», partly involuntary unemployed.

6.2 Divergency from the ${}_zAW$ function may support:

6.2.1 A neoricardian theory of Marginal Work (De Cecco-Lewis) in *a*-area, where the growing sector uses the employment with decreasing productivity and higher differential in wages (${}_1g'_t + {}_1c'_t > {}_zH'_t$; ${}_2g'_t + {}_2c'_t = {}_NH'_t$; $U'_t < 0$; $R'_t > 0$; $E'_t \rightarrow 0$; ${}_zW'_t < 0$).

6.2.2. A neo-marxist theory of Underdevelopment (Piore-Meldolesi) in *b*-area, where the balance of employment is negative and wage decreasing (${}_1g'_t + {}_1c'_t < {}_zH'_t$; ${}_2g'_t + {}_2c'_t < {}_NH'_t$; $U'_t > 0$; $R'_t > 0$; $E'_t > 0$; ${}_zW'_t < 0$).

6.2.3 A structural change theory of Segmentation (Braverman-Paci) mostly in c_2 -area, where the difference in skill demand and labour market structure

reduce mobility and barriers with an additional structural unemployment (${}_1g'_t + {}_1c'_t > {}_zH'_t$; ${}_2g'_t + {}_2c'_t < {}_NH'_t$; $U'_t > 0$; $R'_t = 0$; $R = 0$; $E'_t > 0$; ${}_zW' \neq 0$).

6.2.4 A voluntary retirement from an active research of labour (for income levels or discouraged effect) in the *e*-area [Ross-De Meo-Vinci] where the discouraged labour force is not considered in reserve, with $H'_t < 0$ (${}_1g'_t + {}_1c'_t > {}_zH'_t$; ${}_2g'_t + {}_2c'_t > {}_NH'_t$; $U'_t < 0$; $E'_t < 0$; $R'_t \leq 0$; ${}_zW' > 0$).

6.2.5 A voluntary retirement by the employees (for rigidity in high wages) and decreasing short-run underemployment, in the *d*-area [Freeman-Tarantelli] (${}_1g'_t + {}_1c'_t < {}_zH'_t$; ${}_2g'_t + {}_2c'_t < {}_NH'_t$; $U'_t > 0$; $R'_t < 0$; $E'_t > 0$; ${}_zW' > 0$).

7. Conclusions

It is probably very ambitious to have tried to reproduce the debate about youth unemployment in a very simple model. It rearranges the logical variables of the classical labour market controversy.

Differences in mobility and efficiency explain the vicious circle of low pay in the classical homogeneous theory and the different low pay in the heterogeneous labour market segmented theory. In both cases there is a growing reserve of labour, but not necessarily growing unemployment.

The main current theories on labour market segmentation become particular cases of a more general model.

APPENDIX

1. Notation

${}_sH$ set of all the b_i - working hour suppliable by young persons able to accept - a full time or part time job at time t , $|{}_sH| = {}_sH$.

${}_sNH$ set of all the $b_i \in {}_sH$ available for employment at the *N*-level or under certain conditions at an inferior one - *Z*-level at time t , $|{}_sNH| = {}_sNH$.

${}_szH$ set of all the $b_i \in {}_sH$ available only at the *Z*-level employment at time t , $|{}_szH| = {}_szH$.

${}_sNG$ set of all the $b_i \in {}_sH$ employed at the *N*-level in the *g* sector at time t , $|{}_sNG| = {}_sNG$.

${}_szG$ set of all the $b_i \in {}_szH$ employed at the *Z*-level in the *g* sector at time t , $|{}_szG| = {}_szG$.

- ${}_sG$ set of all the $b_i \in {}_sH$ employed at the N- and Z-level in the g -sector at time t , $|{}_sG| = G_t$.
- ${}_{sN}C$ set of all the $b_i \in {}_sH$ employed at the N-level in the c -sector at time t , $|{}_{sN}C| = {}_N C_t$.
- ${}_{sz}C$ set of all the $b_i \in {}_{sz}H$ employed at the Z-level in the c -sector at time t , $|{}_{sz}C| = {}_Z C_t$.
- ${}_sC$ set of all the $b_i \in {}_sH$ employed at the N- and Z-level in the c -sector at time t , $|{}_sC| = C_t$.
- ${}_sU$ set of all the $b_i \in {}_sH$ not employed at time t , $|{}_sU| = U_t$.
- ${}_sR$ set of the $b_i \in {}_sH$ underemployed hours in the sector g and c at time t . The $b_i \in {}_{sz}H$ employed in a Z-level with a low wage and the $b_i \in {}_{sN}H$ employed in a Z-level, $|{}_sR| = R_t$, are considered underemployed hours.
- ${}_sE$ set of all the $b_i \in {}_sH$ hours in the reserve of labour at time t , $|{}_sE| = E_t$.
- E_T parameter expressing the conditions of preferences to employ a young person in the Z job, given the existing unemployment and underemployment, of both the young and the adult.
- ${}_N W$ hourly wage fixed in sector g and c for employed at the N-level.
- ${}_Z W$ hourly wage of ${}_Z W_t$ accepted by young people at the Z-level at time t .
- ${}_N \overline{W}_*$ minimum level of ${}_Z W$ wage under which «adaptivity» does not exist at the Z-level for a $b_i \in {}_{sN}H$.
- ${}_Z \overline{W}_*$ minimum level of ${}_Z W$ wage, under which «underemployment» for $b_i \in {}_{sz}H$ exists. The young worker accepts a ${}_Z W$ below this point even if it is less than for an adult of the same efficiency. Over this young and adult are paid at the same level.
- ${}_s W$ minimum level of acceptance of employment for a $b_i \in {}_Z H$.
- ${}_Z A W$ hourly wage «proposed» to young people by labour demand at a different level of reserve of labour.

2. Assumptions

2.1 Labour Force Subset Dichotomy

$${}_{sN}H \cup {}_{sz}H = {}_sH$$

$${}_{sN}H \neq \emptyset$$

$${}_{sz}H \neq \emptyset$$

$${}_{sN}H \cap {}_{sz}H = \emptyset$$

2.2 Full Time Job and Employment of working hours

${}_N G, {}_Z G, {}_N C, {}_Z C$ are mutually not joint.

2.3 Asymmetric Adaptivity

$$({}_sN G \cup {}_sN C) \cap {}_sZ H = \emptyset$$

$$({}_sZ G \cup {}_sZ C) \cap {}_sN H \subset {}_sH$$

2.4 Non-Negativity of Variables

$$U_t \geq 0; R_t \geq 0; E_t \geq 0; H_t \geq 0; {}_N H_t \geq 0; {}_Z H_t \geq 0; G_t \geq 0; {}_N G_t \geq 0; {}_Z G_t \geq 0; C_t \geq 0; {}_N C_t \geq 0; {}_Z C_t \geq 0$$

2.5 Economic Balance Constraints

$$H_t \geq U_t; H_t \geq R_t; H_t \geq E_t; H_t \geq G_t + C_t;$$

$${}_Z C_t + {}_Z G_t \leq H_t; {}_N C_t + {}_N G_t \leq {}_N H_t$$

2.6 Wage Constraints

$${}_N \bar{W} > {}_N \bar{W}_* > {}_G \bar{W}_* > {}_S W > 0$$

$${}_N \bar{W} \geq {}_Z W \geq {}_S W$$

3. Definitions

3.1 ${}_sU = {}_sH - ({}_sG \cup {}_sC)$ Youth unemployment set of working hours3.2 ${}_sE = {}_sU \cup {}_sR$ Youth Labour Reserve Set3.3 $E_{t+1} - E_t = H_{t+1} - H_t + G_{t+1} - G_t + C_{t+1} - C_t + R_{t+1} - R_t$
Finite Changes in Labour Reserve of working hours3.4 ${}_N R = \{b_i | b_i \in H \cap ({}_Z G \cup {}_Z C)\}$ Internal Employment of working hours ${}_Z R = \{b_i | b_i \in {}_sR - {}_N R\}$ Marginal Employment of working hours.

REFERENCES

- AKERLOF, G. A., MAIN, B. G. M. [1980], «Unemployment Spells and Unemployment Experience», *American Economic Review*, December, pp. 885-893.
- ARROW, K. J., HAHN, F. [1971], *General Comparative Analysis*, San Francisco, Holden-Day.
- BAILY, M. N. [1977], «On the Theory of Layoffs and Unemployment», *Econometrica*, July, pp. 1043-63.
- BAILY, M. N., TOBIN J. [1977], «Macroeconomic Effects of Selective Public Employment and Wage Subsidies, *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), pp. 511-541.
- BARRO, R. J., GROSSMAN, H. I. [1976], *Money, Employment and Inflation*, Cambridge, C.U.P.
- BENASSY, J. P. [1975], «Neo-Keynesian Disequilibrium Theory in a Monetary Economy», *Review of Economic Studies*, October, pp. 503-523.

- [1977], « On Quantity Signals and the Foundations of Effective Demand Theory », *Scandinavian Journal of Economics*, pp. 147-168.
- [1981], *Lecture*, Venezia, Mimeo.
- BETSEY, C. L., DUNSON, B. H. [1981], « Federal Minimum Wage Laws and Employment of Minority Youth », *American Economic Review*, 2, May.
- BOWEN, W., FINEGAN, T. A. [1969], *The Economics of Labor Force Participation*, Princeton, PUP.
- BOWLES, S., GINTIS, H. [1977], « The Marxian Theory of Value and Heterogeneous Labour: A Critique and Reformulation », *Cambridge Journal of Economics*, June, pp. 173-192.
- BRUNO, S. [1978], *Disoccupazione giovanile ed azione pubblica*, Bologna, Il Mulino.
- BRUNO, S. [1979], « The Industrial Reserve Army, Segmentation and the Italian Labour Market », *Cambridge Journal of Economics*, June, pp. 131-151.
- CAIN, G. [1976], « The Challenge of Segmented Labour Market Theories to Orthodox Theory: A Survey », *Journal of Economic Literature*, 3, September, pp. 1215-1273.
- CLARK, K. B., SOMMER, L. H. [1979], « Labour Market Dynamics and Unemployment: A Reconsideration », *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), pp. 13-60.
- COLASANTI, C., MEBANE, B., BONOLIS, M. [1976], *La divisione del lavoro intellettuale*, Bologna, Il Mulino.
- CRAIG, C. RUBERY, J., TARLING, R., WILKINSON, F. [1980], *Abolition and After: The Paper Box Wages Council*, June, London. Research Paper of Department of Employment no. 12.
- [1980], *Abolition and After: The Jute Wages Council*, October, London, Department of Employment, R.P. 15.
- [1981], *Abolition and After: The Cutlery Wages Council*, London, Department of Employment, R.P. 18.
- CREEDY, J., HART, P. F. [1978], *Age and the Distribution of Earnings*, London, National Institute of Economic and Social Research, Disc. Paper.
- ELBAUM, B., LAZONIK, W., WILKINSON, F., ZEITLIN, J. [1979], « The Labour Process, Market Structure and Marxist Theory », *Cambridge Journal of Economics*, September, pp. 227-230.
- EUROSTAT [1980], *Labour Force Sample Survey 1973-1975-1977*, Luxembourg.
- [1981], *Comparative Study of the Contingents Entering and Leaving the Population of Working Age*, Luxembourg.
- FELDSTEIN, M. [1975], *Unemployment Policy After Recession*, Harvard, HIER, D.P. 441.
- FELDSTEIN, M., ELLWOOD, D. [1979], *Teenage Unemployment What is the Problem?*, Harvard, HIER, OP 730.
- FREEMAN, R. B. [1974], *Youth Employment Opportunities Change in the Relative Position of College and High School Graduates*, Harvard, HIER DP. 385.
- FREEMAN, R. B. [1979], « The Effect of Demographic Factors on Age-Earnings Profiles », *Journal of Human Resources*, 3, Summer, pp. 289-318.

- FREEMAN, R. B. [1980], *The Evolution of American Labour Market*, Harvard, HIER, DP. 758.
- FREY [1979], *Guida all'analisi economica dell'occupazione*, Roma, Ceres.
- FREY, L. [1980], *La problematica del lavoro giovanile e le sue prospettive negli anni '80*, Milano, F. Angeli.
- FUA, G. [1976], *Occupazione e capacità produttiva: la realtà italiana*, Bologna, Il Mulino.
- GARONNA, P. [1981], *La natura della disoccupazione giovanile e i processi di aggiustamento*, Milano, F. Angeli.
- GRAZIANI, A. [1975], *Crisi e ristrutturazione dell'economia italiana*, Torino, Einaudi.
- GRILICHES, Z. [1976], «Wages of Very Young Men», *Journal of Political Economy* (1976), August, pp. S.69-86 (4S).
- GRILICHES, Z. [1979], *Expectation, Relations and the Aging of Young Men*, Harvard, HIER, DP 710.
- HAHN, F. H. [1973], *On the Notion of Equilibrium in Economics*, Cambridge, CUP.
- [1978], «On Non-walrasian Equilibria», *Review of Economic Studies*, February, pp. 1-17.
- [1980], «Unemployment from a Theoretical Viewpoint», *Economica*, August, pp. 255-296.
- [1981], *Lecture*, Venezia, mimeo.
- HECKMAN, J. J. [1976], «A Life-Cycle Model of Earnings, Learning and Consumption», *Journal of Political Economy*, August, (9/2).
- INTERNATIONAL WORKING PARTY ON LABOUR MARKET SEGMENTATION [1980], *Low Pay and Labour Market Segmentation in Advanced Industrial Countries*, Cambridge, CUP.
- ITO, H. H. [1979], «The Effective Wage Rate, Labour Force Participation and the Rate of Return to Investment in Human Capital», *Southern Economic Journal*, April, pp. 1059-1071.
- JACKSON, D., TURNER, H. A., WILKINSON, F. S. [1975], *Do Trade Unions Cause Inflation?*, Cambridge, DAE Occasional Paper 36.
- JORGENSEN, D. W., PACHON, A. [1980], *Life Time Income and Human Capital*, Harvard, HIER, DP 781.
- JORGENSEN, D. W., PACHON, A. [1980], *The Accumulation of Human and Non Human Capital*, Harvard, HIER, OP 769.
- KRAUSE, U. [1981], «Heterogeneous Labour and the Fundamental Marxian Theorem», *Review of Economic Studies*, January, pp. 173-178.
- KURZ, M. [1981], *Optimal Retirement Age*, Stanford, SUP, Disc. Paper, 336.
- LEIJONHUFVUD, A. [1968], *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*, Oxford, Oxford University Press.
- LEON, P., MAROCCHI, M. [1972], *Sviluppo economico italiano e forza lavoro*, Padova, Marsilio.
- LEON, C. [1978], «Young Adults: A Transitional Group with Changing Labour Force Patterns», *Monthly Labour Review*, (5) (101), May.

- LOVERIDGE, R., and MOK, L. [1981], *Theories of Labour Market Segmentation*, The Hague. M. Nijhoff.
- MACMINN, R. D. [1980], « Search and Market Equilibrium », *Journal of Political Economy*, (2), April, pp. 306-327.
- MALINVAUD, E. [1977], *The Theory of Unemployment Reconsidered*, Oxford, Basil Blackwell.
- MALINVAUD, E. [1980], *Unemployment and Profitability*, Oxford, Basil Blackwell.
- MALINVAUD, E., FITOUSSI, J. P. [1980], *Unemployment in Western Countries*, London. The Macmillan Press.
- MANTOVANI, E. [1973], « Mercato del lavoro, accumulazione e sovrappopolazione relativa », *Inchiesta*, 9.
- MCDONALD, J. F. STEPHERSON, S. P. [1979], « The Effect of Income Maintenance on the School-Enrollment and Labour-Supply Decisions of Teenagers », *The Journal of Human Resources*, (4), Fall, pp. 488-495.
- MELDOLESI, L. [1927], *Disoccupazione ed esercito industriale di riserva*, Bari, Laterza.
- [1973], « Accumulazione ed occupazione », *Inchiesta*, 9.
- MINCER, J. [1976], « Unemployment Effects of Minimum Wages », *Journal of Political Economy*, August (4/2), pp. 587-604.
- MODIGLIANI, F., TARANTELLI, E. [1976], *Mercato del lavoro, distribuzione del reddito e consumi privati*, Bologna, Il Mulino.
- MORISHIMA, M. [1973], *Marx's Economics*, Cambridge, CUP.
- MORISHIMA, M., CATEPHORES, G. [1978], *Value, Exploitation and Growth*, London, McGraw Hill.
- OECD [1980], *Youth Unemployment: The Causes and Consequences*, Paris.
- OECD [1978], *Youth Unemployment*, Paris.
- ONU [1979a], *Labour Supply and Migration in Europe*, New York.
- ONU [1979b], *Employment Income Distribution and Consumption - Long Term Objectives and Structural Change*, New York.
- PACI, M. [1973], *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- PASINETTI, L. [1981], *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge, CUP.
- PATINKIN, D. [1965], *Money, Interest and Prices*, London, Harper and Row.
- PETROVICH, G. [1979], et al., *La disoccupazione giovanile in Italia*, in G. FRANCO, *Sviluppo e crisi dell'economia italiana*, Milano, Etas.
- [1974], *Mobilità intersettoriale del lavoro e divari*, Venezia, Cluec.
- PHELPS, E. [1971], et al., *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, London, McMillan.
- PONTAROLLO, E. [1979], *La segmentazione del mercato del lavoro in Italia*, Roma, CNEL.
- RIST, R. [1980], *Confronting Youth Unemployment in the 1980's, Rethoric Versus Reality*, New York, Pergamon Press.

- ROBINSON, J., WILKINSON, F. [1977], « What has Become of Employment Policy », *Cambridge Journal of Economics*, March, pp. 5-14.
- ROSENBERG, S. [1977], « The Marxian Reserve Army of Labor on the Dual Labor Market », *Politics and Society*, 2.
- RUBERY, J. [1978], « Structural Labor Market, Worker Organisation and Low Pay », *Cambridge Journal of Economics*, March, pp. 17-36.
- SCHUSS, Z. [1979], *Theory and Application of Stochastic Differential Equations*, New York, Siley.
- SHERRADEN, M. W. [1980], *Youth Employment and Education Federal Programs - From the New Deal Through in the 1970's*, in Rist, op. cit.
- SYLOS-LABINI, P. [1981], « I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne, riflessioni di un economista », *Moneta e Credito*, Marzo, pp. 41-62.
- TARLING, R. [1977], *Some Thoughts on the Adjustment Processes of the Labour Market*, Cambridge, Mimeo, DAE.
- TARLING, R. J., WILKINSON, S. F. [1977], « The Social Contract: Post War Incomes Policies and Their Inflationary Impact », *Cambridge Journal of Economics*, December, pp. 395-414.
- TARLING, R. [1981], *The Relationship Between Employment and Output: Where Does Segmentation Theory Lead Us*, Cambridge, Mimeo, DAE.
- TRIVELLATO, U. [1981], *Le statistiche italiane sul mercato del lavoro*, Studi sul Mercato del Lavoro, Roma, CNR (forthcoming).
- UNESCO [1978], *Youth Unemployment*, Conference of Venice, G. Cini, Acta.
- VALLI, V. [1976], *L'economia e la politica economica italiana, 1945-1975*, Milano, Etas.
- VENTRELLA, A. M., FADDA, S., TATAFIORE, R., TOZZI, S. [1980], *Occupazione giovanile ed intervento pubblico*, Milano, F. Angeli.
- WEISSKOPF, T. E. [1979], « Marxian Crisis Theory and the Rate of Profit in the Post-War US Economy », *Cambridge Journal of Economics*, December, pp. 341-378.
- WELCH, F. [1976], « Employment Quotas for Minorities », *Journal of Political Economy*, August (4/2), pp. S.105-142.

SULLA TEORIA DELLA RISERVA DI LAVORO E DELL'OCCUPAZIONE GIOVANILE

Il dibattito sulla disoccupazione giovanile ha spesso fatto ricorso al concetto di armata di riserva, definita nel secolo scorso. In derivazione classica i disoccupati e sottoccupati dovrebbero venir considerati « riserva di lavoro »; ma un « caso particolare » della teoria moderna dello sviluppo in un mercato differenziato. Di fatto, se sussiste preferenza ad assumere un lavoratore giovane (in quanto disponibile a servire la stessa qualità di prestazioni-lavoro e minor salario), la disoccupazione non dipende solo dalla domanda lavoro. Vi possono essere disoccupati involontari perché non vi sono sufficienti posti di lavoro e vi possono essere disoccupati volontari (caso neoclassico) perché non vi è disponibilità ad assumere livelli di lavoro più modesto da parte dei giovani, con preparazioni professionali superiori.

Si può verificare un eccesso di « sottoccupati » nel caso contrario, quando i livelli retributivi sono particolarmente bassi (caso classico) o quando i livelli di mobilità sono molto forti (caso neoricardiano).

Le varie teorie della disoccupazione giovanile come « quota discriminata », come « componente non adattabile » o come « sottoccupata rispetto alle sue capacità », trovano una loro diversa collocazione sulla base di poche ipotesi sui differenziali salariali, la mobilità e la « riserva di lavoro ».

Le diverse « fasi » dello sviluppo e le dinamiche dei salari relativi potrebbero spiegare le interpretazioni esibite nella nostra letteratura (De Meo - De Cecco - Meldolesi) e le pregevoli sintesi internazionali (UNESCO - ONU - EUROSTAT), come aspetti specifici del fenomeno rappresentato.

La disoccupazione intellettuale e le distorsioni cicliche (così difficilmente riducibili agli schemi tradizionali) potrebbero venir accolte nell'ambito di comportamenti rispondenti alla razionalità del calcolo di convenienza economica.

- ONU (1974), *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment and Income*, New York, United Nations.
- WELCH, J. (1971), *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment and Income*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1973), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1974), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1975), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1976), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1977), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1978), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1979), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1980), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1981), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1982), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1983), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1984), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1985), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1986), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1987), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1988), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1989), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1990), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1991), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1992), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1993), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1994), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1995), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1996), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1997), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1998), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (1999), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2000), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2001), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2002), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2003), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2004), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2005), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2006), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2007), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2008), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2009), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2010), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2011), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2012), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2013), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2014), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2015), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2016), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2017), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2018), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2019), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2020), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2021), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2022), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2023), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2024), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.
- PARDO, M. (2025), *Measuring the Unemployment Rate*, New York, United Nations.

DEFICIENCIES IN IDENTIFYING AND ASSESSING TRAINING NEEDS IN THE PUBLIC SECTOR

by
MIRON MUSHKAT (*)

Abstract

Training needs analysis in the public sector is not performed on a continuous basis, is too limited in scope, lacks methodological rigour and has an inadequate diagnostic basis. It is argued that in the long-run these deficiencies could conceivably undermine the legitimacy and viability of the training function and that the time to remedy them is now. This is particularly so since, with the emergence of OD as one of the key mini-paradigms in public administration, training needs analysis may well prove to be a focal point for influencing and improving organisational functioning and development in the public sector.

Shortly after the Second World War, training in and for the public sector came to a virtual standstill. The acute labour shortages of the mobilisation and wartime periods had necessitated the channelling of substantial resources to the training of men and women for public assignments, both in uniform and mufti. When hostilities ceased and the supply of labour was considered more than adequate, the budgets designated for training were amongst the first to be severely cut, in the private as well as public sector. There was a quick return to the prevalent peacetime belief that the labour market should provide ready-made the knowledge and skills required for the performance of any available jobs. This view

(*) Senior Lecturer in Public Administration at the University of Hong Kong. Although the following observations largely stem from the author's occasional involvement in the training activities of the Governments of Hong Kong and New Zealand, they are strictly personal and are in no way intended as a reflection on the quality of those programmes.

happened to be especially dominant in the public sector, where the accepted opinion was that the competitive examination system would serve as a multi-purpose mechanism to meet the short- and long-term manpower needs of government.

This did not mean that no training was available for public employees. Rather, the development of training facilities within government and their use outside government were narrowly geared to bureaucratic socialisation and the acquisition of *basic* employee skills. New employees underwent orientation training. On-the-job guidance was conducted by supervisors. Apprentices and interns were put through their paces to gain knowledge of their chosen craft or profession. Certain departments had special (including statutory) authority to use commercial firms, industrial plants and/or universities as a training ground for highly specialised work. A good many departments also maintained a small staff to conduct those training sessions which could be managed most effectively at a central point and assist supervisors in the organisation of training efforts to facilitate their particular operation⁽¹⁾. Concurrently, administrative officials throughout government sought to devise proposals that would give the training function a somewhat more affirmative charter and would gradually expand the available resources for application in public sector training.

All in all, however, training had never assumed the critical importance of the other public personnel administration functions (position classification and pay, recruitment, selection, placement, labour relations, etc.)⁽²⁾; its conceptual foundations had remained very fragile and its scope rather limited. Nothing was, perhaps, more symptomatic of the period in question than the decision of the War Department in the United States to purge, with a view to securing a minimum of funds for essential training, the term «training» from its budgetary and organisational presentations and sub-

(1) In the United Kingdom, a Training and Education Division was set up at the Treasury (under a Director appointed from academe!) with inter-departmental responsibilities and a central school was established there to provide training in special cases.

(2) See, in this connection, N. J. CAYER, *Public Personnel Administration in the United States* (New York: St. Martin's Press, 1975); J. M. SHAFRITZ, ed., *A New World* (Chicago: International Personnel Management Association, 1975); R. T. GOLEMBIEWSKI and M. COHEN, eds., *People in Public Service* (Itasca, IL: Peacock, 1976); F. A. NIGRO and L. G. NIGRO, *The New Public Administration* (Itasca, IL: Peacock, 1976); O. G. STAHL, *Public Personnel Administration* (New York: Harper and Row, 1976); R. D. LEE, Jr., *Public Personnel Systems* (Baltimore: University Park Press, 1979); N. J. CAYER, *Managing Human Resources* (New York: St. Martin's Press, 1980); D. E. KLINGNER, *Public Personnel Management* (Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1980); J. M. SHAFRITZ, A. C. HYDE and D. H. ROSENBLUM, *Personnel Management in Government* (New York: Dekker, 1981).

stitute the politically more palatable term «manpower utilisation»⁽³⁾! Equally telling was the edict issued by the Treasury Department in the United Kingdom to the effect that in future, with the exception of the strictly technical fields, training should become the task of the first line supervisor, as it had always been in the pre-Assheton era⁽⁴⁾. (One concrete upshot of this was the giving of greater attention to training in supervisory roles, a subject that had tended to be overlooked yet was becoming the most urgent concern of training specialists everywhere. The losses, though, resulting from the above change of policy did clearly outweigh this single gain: the status of training officers was often reduced, particularly at Treasury level; the training staffs were cut and activities at the centres scaled down or even completely abolished. In most departments training practically became a matter of marginal significance)⁽⁵⁾. Accordingly, an influential insider was prompted to offer the following comments:

« There is a large body of opinion in all grades that holds formal training to be so much waste of time: jobs can best be learned by doing them, as was ever the case in the happy past. Staff trainers are starry-eyed theorists not entirely unconcerned with the creation of cushy specialist jobs. Staff training in fact is considered an example, if a minor one, of empire building! These two schools of thought — the enthusiasts and the denigrators — are struggling all the time for supremacy. During the Assheton period the starry-eyed enthusiasts carried all before them: now the pendulum has swung in favour of the practical men. In the Civil Service as in the nation at large we suffer incalculably from the specious common sense of the rule of thumb. For, alas, the simple truth, in a world growing everyday more complex, is that the empiric way will no longer do. The scientific approach is necessary in public administration as elsewhere and a return to nature — unfortunately, many will feel — is out of the question. A half-trained Civil Service is a luxury the nation cannot afford »⁽⁶⁾.

Through the years, of course, attitudes towards training in the public sector had undergone a considerable metamorphosis. Gradually,

(3) J. W. MACY, *Public Service* (New York: Harper and Row, 1971).

(4) The Assheton Report, which appeared in 1944 and duly reflected the intellectual predispositions that crystallised during the Second World War, aimed at a radical upgrading of training in the public sector. A discussion of the report is to be found in Gladden's writings. For example, see: E. N. GLADDEN, *Civil Services of the United Kingdom* (London: Case, 1967).

(5) *Ibid.*

(6) E. M. GLADDEN, *Civil Service or Bureaucracy?* (London: Staples, 1956), p. 93.

but perceptibly, the realisation spread that employee training was in the public interest as much as in the individual's interest, and that the money spent in the process was not an unnecessarily costly contribution to employee human capital formation but an investment in future government performance that could well pay tangible dividends. In the United States, this growing realisation (coupled with increasing professionalism in government programmes) culminated in the passage of the *Government Employees Training Act*, 1958. This statute, put forward by the Eisenhower Administration and with bipartisan support in Congress, marked a watershed in the acceptance of training as a fundamental prerequisite for continuing dynamism in the public sector. Under its terms, Congress gave authority to federal agencies to undertake needed training for their employees, both within the agencies and at outside institutions (it provided authorisation, under certain dollar and time controls, for agencies to use nonfederal institutions enabling new patterns of collaboration between the universities and federal government in the consolidation of training experience). The statute also opened the way for the development of interagency training by the Civil Service Commission to bring about improved performance in areas of knowledge or skill requirements that transcended individual programmes. The overall effect was to legitimise and expand training opportunities within the management structure of government⁽⁷⁾.

In the United Kingdom, too, an active interest in public sector training resurfaced in the late 1950s and the tide definitely started running in its favour with the publication of the Plowden Report⁽⁸⁾ in 1961 and the Whitley Report⁽⁹⁾ in 1964. If for no other reason, the exigencies of the situation have been propelling more and more people in key administrative and political positions towards the obvious conclusion that public sector responsibilities cannot be satisfactorily discharged unless government employees are better trained and, for that matter, re-trained to cope with demands emanating from the ever-changing environment. Particularly interesting, at the time, was the acknowledgement that training efforts should not be confined to the bureaucratic «hewers of wood and drawers of water». (One outcome, for instance, of the Plowden Report was the establishment by the Treasury of the Centre of Administrative Studies. The Centre was entrusted with the task of training the Administrative Class and its most conspicuous innovation in this field was a course of

(7) J. W. MACY, *op. cit.*

(8) For a discussion of the Plowden Report on *Control of Public Expenditure*, see: E. N. GLADDEN, *Civil Services of the United Kingdom*, *op. cit.*

(9) *Ibid.* For a discussion of the Report of the Civil Service National Whitley Council.

from fourteen to twenty-one weeks duration for Assistant Principals following the completion of their probation. The course covered such subjects as economics and the general principles of public administration⁽¹⁰⁾. The above, to a very large extent, reflected the intensification of the Government's administrative activities, the preoccupation (from 1962 onwards) with economic planning and the creation (in 1964) of new major departments (all calling for the employment of new techniques of economic and systems management and thus compelling officials to redouble training efforts at the strategic level). Public sector training in the United Kingdom acquired further momentum with the publication of the Fulton Report⁽¹¹⁾ in 1968 and its recommendations concerning the expansion of training inside the Civil Service, particularly in management, as well as the establishment of a Civil Service College for the provision of mainly residential courses in a wide variety of subjects⁽¹²⁾.

In general, similar developments have taken place in other countries⁽¹³⁾: training has become both a legitimate and a major public sector activity, receiving widespread support at all levels of government and claiming substantial government resources. Nor is this all. Public sector training programmes have been radically upgraded and their contents brought in line with contemporary social science ideas and practices. A great many public officials nowadays, for instance, gain exposure to subjects such as communication, conflict resolution, decision-making, leadership, motivation, organisation development and transactional analysis; by the same token, training is provided by means of methods such as case analysis, gaming, modelling and simulation⁽¹⁴⁾. Training, to all appearances,

(10) *Ibid.*

(11) For a discussion of the Report of the Fulton Committee on the Civil Service, see: E. N. GLADDEN, *Central Government Administration* (London: Staples, 1972).

(12) The first courses were made available towards the end of 1970.

(13) At least the « developed » ones. For a discussion of the situation in the « developing » part of the world, see: L. E. STIFEL, J. S. COLEMAN and J. E. BLACK, eds., *Education and Training for Public Sector Management in Developing Countries* (New York: Rockefeller Foundation, 1977).

(14) It ought to be noted, in this connection, that detailed documentation relating to the exact nature of contemporary public sector training is rather scanty. One is often forced to rely on unduly general chapters in books dealing with public personnel administration as a whole. Useful exceptions to this generalisation are: United Nations, *Handbook of Training in the Public Service* (New York: Department of Economic and Social Affairs, Public Administration Branch, U.N., 1966); K. T. BYERS, ed., *Employee Training and Development in the Public Service* (Chicago: International Personnel Management Association, 1970); B. A. PASSETT, *Leadership Development for Public Service* (Houston, Te.:

has at last achieved a status equal to that of the more accepted public personnel administration functions. Yet withal, some of the procedures employed in public sector training continue to display basic deficiencies. The author's experience suggests that the difficulty essentially lies in the inability of governments to grapple with the practical problem of identifying and assessing training needs. The aim of this article, therefore, is to provide a diagnostic evaluation with a view to setting training programmes in the public sector more firmly on target. The evaluation takes the form of personal observations.

Observation No. 1: Formal Training Needs Analysis is Seldom Performed in the Public Sector

Formal training needs analysis is generally recognised as an integral part of any well-designed training programme by academics and training practitioners in the private sector. The underlying logic is rather straightforward: to utilise most effectively training funds, one must first carefully determine the location, magnitude and scope of the training need⁽¹⁵⁾. There is no justification for expenditures on training programmes that do not improve the « efficiency » and/or « effectiveness » of the workforce. This notwithstanding, formal training needs analysis is not conducted as a rule in the public sector on anything like a continuous basis. The need for individual training programmes is neither established nor re-established. Instead, the common practice is to activate training programmes in response to a vaguely articulated feeling that such a need does indeed seem to exist (put another way, simply because, on the face of it, this appears to be a « good idea »). Informality thus breeds superficiality. Furthermore, once activated, training programmes in the public sector tend to run without dynamic adjustment (there usually is some incremental adjustment which

Gulf, 1971); T. P. MURPHY, ed., *Government Management Internships and Executive Development* (Lexington, Ma: Heath, 1973); R. D. SALINGER, *Disincentives to Effective Employee Training and Development* (Washington, D.C.: U.S. Civil Service Commission, 1973); R. A. W. RHODES, ed., *Training in the Civil Service* (London: Joint University Council of Social and Public Administration, 1977); R. AGRANOFF and H. G. FREDERICKSON, eds., « Training Public Servants », *American Behavioral Scientist*, 21 (July/August, 1978); Another good source are articles published in *Public Personnel Management*.

(15) In any assessment of training needs, one seeks the answers to the following questions: (1) « Who, if anyone, needs training? » and (2) « What training do they need? » The questions themselves are simple enough, but obtaining good answers to them is one of the most difficult and most important aspects of the total training process.

in practice amounts to no more than patching up) to take account of changing needs. As a corollary, the original gap between needs and programmes often widens so that the tenuous link between them becomes completely blurred.

Observation No. 2: Training Needs Analysis in the Public Sector is too Limited in Scope

Following the pioneering work of McGehee and Thayer⁽¹⁶⁾ it is now customary to use a three-faceted approach in determining training needs in the private sector⁽¹⁷⁾. Accordingly, the training needs analysis process entails not only some rudimentary disaggregation, but is actually fragmented into distinct sub-processes comprising: (1) *Organisation Analysis* - this involves a study of the entire organisation, its objectives, its resources, the allocation of these resources in meeting its objectives, and the total economic/political/social/technological environment within which the organisation operates. Organisation analysis helps answer the question of what is to be taught in terms of broad content areas. In so doing, it largely determines the training philosophy for the entire organisation. (2) *Operations analysis* - this involves a study of jobs within the organisation in a further effort to define the specific content of training. It requires an orderly, systematic collection of data about a specific job or a group of jobs. The purpose is to spell out, in as much detail as possible, what tasks constitute the job, how they are to be performed and what behaviour (attitudes, knowledge and skills) the jobholder must have to perform them. Operations analysis enables to determine what an employee should be taught to perform a job at the desired level. (3) *Man analysis* - this involves a study of the individual in a given job, rather than that of the job itself. The objective is to find out how well each employee is performing the tasks that make up his or her job. Man analysis is a tool for determining (through appropriate observation, supervisory evaluation and diagnostic

(16) W. MCGEHEE and P. W. THAYER, *Training in Business and Industry* (New York: Wiley, 1961).

(17) See, in this connection, B. M. BASS and J. A. VAUGHAN, *Training in Industry* (Belmont, Ca.: Brooks/Cole, 1966); T. H. PATTEN, *Manpower Planning and the Development of Human Resources* (New York: Wiley, 1971); R. MORANO, « Determining Organizational Training Needs », *Personnel Psychology*, 26 (Winter, 1973), 479-487; I. L. GOLDSTEIN, *Training* (Monterey, Ca.: Brooks/Cole, 1974); J. R. HINRICHS, « Personnel Training », in *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, ed. by M. Dunnette (Chicago: Rand McNally, 1976), pp. 829-860.

testing) whether individual performance is substandard and training is needed. Now to the extent that formal training needs analysis is at all undertaken in the public sector, it tends to be unduly confined to operations analysis. Neither organisation analysis nor man analysis is consistently included (at least not as part of the training effort). As a consequence, a crucial element of fine tuning is usually missing and the bulk of the training programmes are not sufficiently responsive to needs at both the macro- and micro-organisational levels.

Observation No. 3: Training Needs Analysis in the Public Sector Lacks Methodological Rigour

In 1952, Mahler and Monroe⁽¹⁸⁾ surveyed the determination of training needs in the private sector, concluding that most methods employed for this purpose were intuitive. Only about one in ten firms reported the utilisation of any sophisticated techniques in determining training needs. Informal management requests, unstructured observations and casual talks with supervisors were the main input into the process of need specification (although they identified a discernible trend towards using several of these intuitive devices to more accurately determine needs). Four years later, however, Wood⁽¹⁹⁾, while reaffirming that there was little evidence for the application of research methods to need determination by private firms, already noted the effective use of questionnaires in need analyses. Moreover, a 1962 enquiry by the American Bureau of National Affairs (BNA)⁽²⁰⁾ revealed that as much as 41 per cent of the private firms questioned employed structured observation and systematic analysis of job performance in determining training needs. Finally, a 1969 BNA Report⁽²¹⁾ indicated a steady movement towards a more scientific, formalised approach to training needs analysis by private organisations⁽²²⁾.

(18) W. MAHLER and W. MONROE, *How Industry Determines the Need for and Effectiveness of Training* (Washington, D.C.: Personnel Research Branch, Department of the Army, 1952).

(19) W. F. WOOD, *Identification of Management Training Needs* (unpublished Ph. D. dissertation, Purdue University, 1956).

(20) Bureau of National Affairs, *Training Rank and File Employees* (Washington, D.C.: Personnel Policies Forum, 1962).

(21) Bureau of National Affairs, *Training Employees* (Washington, D.C.: Personnel Policies Forum, 1969).

(22) See also: M. L. MOORE and P. DUTTON, « Training Needs Analysis », *Academy of Management Review*, 3 (July, 1978), 532-545.

By contrast, the situation in the public sector is still very much like that which predominated in the private one at the time of the Mahler and Monroe survey. «Armchair cerebration» (to paraphrase McGehee Thayer)⁽²³⁾ — supported by exceedingly informal patterns of interaction involving management, supervisors and training specialists — is the prevalent mode of extracting information needed to determine training needs. No controls whatsoever are built into the overly simple proceedings and it is arguable that the results have questionable validity as well as reliability⁽²⁴⁾. In other words, training needs may well be pinpointed in the public sector, but there is no assurance that they are real or of the right proportions.

Observation No. 4: Training Needs Analysis in the Public Sector Has an Inadequate Diagnostic Basis

Most training theorists⁽²⁵⁾ utilise essentially the same definition of a training need which may be stated in the form of an equation: *Standard or Desired Performance - Present or Actual Performance = Training Need*. The implication is that in order to determine the training needs of organisations, expected levels of performance must first be identified and specified. Data from detailed operations and man (and/or an on-going management-by-objectives programme) analyses can furnish this information: job descriptions and specification, performance standards, actual job observation, behaviourally-anchored rating scales, etc. indicate the standard or desired levels of performance expected for each job. These are the criteria by which actual performance can be measured. Man analysis and/or continuous MBO performance monitoring can then provide present or

⁽²³⁾ W. McGEHEE and P. W. THAYER, *op. cit.*

⁽²⁴⁾ That is not to say that it ought to be possible to *fully* satisfy standards of scientific rigour within the «action setting» of public sector training programmes. Rather, the point is that the training specialist should strive to design and conduct evaluation so as to enhance the validity and reliability of his findings, even though (given the institutional constraints and requirements of responsiveness to the policy process) he might eventually be forced to make trade-offs between scientific rigour and the demands of the operating context.

⁽²⁵⁾ In particular, see: H. C. ROSE, *The Development and Supervision of Training Programs* (N.p.: American Technical Society, 1964); T. F. GILBERT, «Praxeonomy», *Management of Personnel Quarterly*, 7 (Fall, 1967), 20-33; M. W. WARREN, *Training for Results* (Reading, Ma.: Addison Wesley, 1969); R. F. MAGER and PIPE, *Analyzing Performance Problems* (Belmont, Ca.: Fearon, 1970); G. S. ODIORNE, *Training by Objectives* (New York: Macmillan, 1970).

actual levels of performance. Individual performance appraisals, interviews, questionnaires, tests, etc. generate the performance levels by which each employee can be compared to his or her job criteria. Theoretically, a training programme can be designed that will fill the gap between standard or desired and present or actual performance. Now training needs analysis in the public sector does, indeed, reflect the spirit (even though not the letter) of this diagnostic approach. At the same time, the analytical effort there normally is not extended beyond this discrepancy revealing process which is increasingly seen⁽²⁶⁾ as no more than the very first step in getting to the real foundation of training needs. The point of contention happens to be that significant performance discrepancies should not be automatically interpreted as training problems and that their solution does not necessarily involve training. To develop a solution for the discrepancy that will effectively alleviate it, the problem must be looked at, not just the symptoms.

According to Mager and Pipe⁽²⁷⁾, for instance, the next step is to decide whether the discrepancy is due to a skill deficiency. Does the employee possess the skills which would enable him or her to adequately perform the job? The question «Could he or she do it if his or her life depended on it?» is posed to eliminate the possibility of motivational barriers which may discourage an individual or a work group from performing in the organisationally desired manner. If it turns out that there is a skill deficiency, training is seen as an appropriate solution to the problem, and the attention turns to cost-effectiveness/cost-benefit analysis and the choice of the most suitable method(s). But if the employee possesses the requisite skills, the problem is one of motivation or removal of barriers. Mager and Pipe maintain that the remedy then is performance management: «Rather than change what he (or she) can do, change something about the world in which he (or she) does it so that doing it will be more attractive, or less repulsive, or less difficult»⁽²⁸⁾. Gilbert⁽²⁹⁾, too, holds that one must take a closer look at training needs, suggesting four rules for locating and narrowing them down. The first rule is the basic definition of training needs that was stated previously. Gilbert uses the following terminology: $D = M - I$, where D = Deficiency, M = Mastery and I = Initial Skill Repertory. The aim of Gilbert's first rule is to remove any training objectives in which the trainees are not deficient and thus to avoid training employees

(26) For example: T. F. GILBERT, *op. cit.*; R. F. MAGER and P. PIPE, *op. cit.*

(27) *Ibid.*

(28) *Ibid.*, p. 47.

(29) T. F. GILBERT, *op. cit.*

in skills they already possess. Gilbert's Rule Two distinguishes between *acquisition* and *accomplishment*. Thus: « Acquisition connotes achievement produced by learning; accomplishment has the added connotation of acquisitions that are useful in socially evaluated situations such as in organizational settings. Acquisition refers to what the (trainee) has learned, whereas accomplishment refers to the value we place on what he has learned »⁽³⁰⁾. In organisations, Gilbert reasons, the emphasis is on accomplishment rather than learning for its own sake (he notes that small differences in acquisition may produce strikingly large differences in accomplishment; e.g., golfers on a professional tour may differ only marginally in golf skills, and yet any golfer who can average one or two strokes better than his or her peers may expect to outearn them by several thousand dollars over the course of the year). By extension, the discrepancy revealing process has to be geared to acquisitions which affect accomplishment to the degree of justifying training intervention. Gilbert's third rule makes the distinction between *knowledge* and *execution*. He ventures the opinion that about half of the deficiencies in organisations are deficiencies of execution rather than knowledge and that these cannot be eliminated by means of training. If deficiencies in execution are removed from the list of training needs, training programmes can be designed to deal with deficiencies of knowledge. Execution deficiencies require different problem analyses⁽³¹⁾ and non-training solutions. Gilbert's Rule Four states that training priorities must be established since some training needs are more important than others. He employs the following simple formula for setting priorities among training needs as a rough approximation: $P = VN/C$, where P = Priority, V = Value of overcoming a deficiency, N = the Number of people that can be trained, and C = Cost of training. Neither the ideas of Mager and Pipe nor those of Gilbert, it seems, would neatly apply in the *sui generis* context of public sector training. At the same time, they are indicative of the pay-offs that might accrue from refurbishing the diagnostic basis of training needs analysis.

Summary

The recent advances in the state of the art notwithstanding, training needs analysis in the public sector leaves much to be desired. For the most part, it tends to be informal rather than formal, superficial rather

⁽³⁰⁾ *Ibid.*, 21.

⁽³¹⁾ Gilbert identifies four factors which lead to faulty execution: (1) Inadequate feedback, (2) Task interference, (3) Negative reinforcement, and (4) Lack of motivation. See: *Ibid.*

than penetrating, sporadic rather than systematic, partial rather than comprehensive, subjective rather than objective and holistic rather than particularistic. The kind of analyses that are presently undertaken by public officials engaged in training are often dismissed in academic and professional⁽³²⁾ circles as « back-of-the-envelope », « front-line »⁽³³⁾, or « hip-pocket » evaluations. In the long-run, these offhand practices could conceivably undermine the legitimacy and viability of public sector training. To be sure, there is more to training than training needs analysis (e.g., programme design, programme administration, and programme evaluation). And sufficient progress has been recorded on the other training fronts (with the possible exception of programme evaluation) not to raise the spectre of yet another slump in its fortunes in government. Nonetheless, training needs analysis is the foundation upon which the entire training effort rests and without a conceptual and methodological leap forward in this critical area further advances are most unlikely. Prompt action, we hasten to add, ought to become the order of the day since at this particular juncture (with OD emerging as one of the key mini-paradigms in public administration)⁽³⁴⁾ training needs analysis may well prove to be a focal point for influencing and improving organisational functioning and development in the public sector.

(32) Academics and professionals, on the other hand, have done little to promote the concepts and methods of training needs analysis in the public sector. For a few exceptions to this generalisation, see: J. P. VITERITTI, « Implementing Change Through Training », *Public Administration Review*, 38 (September/October, 1978), 469-475; K. COOKE, « A Model for the Identification of Training Needs », *Public Personnel Management*, 8 (July/August, 1979), 257-261; T. J. DILAURO, « Training Needs Assessment », *Public Personnel Management*, 8 (November/December, 1979), 350-359; L. G. VERHEYEN and L. OLIVAS, « Attitude Survey Supports Training Needs », *Public Personnel Management*, 9 (January/February, 1980), 31-35.

(33) This is a term, used mostly in the vernacular, to refer to an evaluative decision made at the point of service delivery. It is commonly based on the subjective judgement of managers and supervisors, and the term « front-line » is a clear and intentional analogy to « combat warfare », with all that implies for speedy decision-making.

(34) See, in this connection, R. T. GOLEMBIEWSKI, *Public Administration as a Developing Discipline* (New York: Dekker, 1977).

DEFICIENZE NELL'IDENTIFICAZIONE E VALUTAZIONE DEI BISOGNI DI ADDESTRAMENTO NEL SETTORE PUBBLICO

Poco dopo la seconda guerra mondiale l'addestramento nel e per il settore pubblico è virtualmente cessato. L'acuta scarsità di lavoro nella mobilitazione dei periodi bellici aveva reso necessario incanalare risorse sostanziali all'addestramento di uomini e donne destinati a compiti pubblici, sia in uniforme che in borghese. Quando le ostilità sono cessate e l'offerta di lavoro era considerata più che adeguata, i bilanci destinati all'addestramento sono stati i primi a subire duri tagli sia nel settore pubblico che in quello privato. C'è stato un rapido ritorno alla credenza prevalente in tempi di pace, che il mercato del lavoro dovrebbe offrire conoscenze e abilità di pronto impiego per l'effettuazione dei lavori disponibili. Questo punto di vista ha prevalso in modo particolare nel settore pubblico, ove l'opinione accettata era che il sistema di esame competitivo servirebbe come meccanismo a scopi multipli per i bisogni a breve e a lunga di forza lavoro per il governo.

Questo non significa che non fosse disponibile alcun addestramento per gli impiegati pubblici. Significa piuttosto che le risorse nell'ambito pubblico e fuori sono state rigorosamente limitate alla socializzazione burocratica e alla acquisizione di competenze di base. I nuovi impiegati seguivano un addestramento orientativo. La guida sul lavoro era lasciata ai supervisori. Apprendisti e interni erano abbandonati all'imitazione. Certi dipartimenti avevano speciale autorizzazione (talvolta obbligatoria per legge) di usare imprese commerciali, stabilimenti industriali e/o università come palestra di addestramento ad attività altamente specializzate. Molti dipartimenti hanno pure mantenuto un piccolo staff per condurre le sessioni di addestramento che potevano essere efficacemente dirette dal centro e per assistere i supervisori nell'organizzazione degli sforzi di addestramento e facilitare le loro operazioni particolari. Al tempo stesso i dirigenti governativi hanno cercato di avanzare proposte per dare alla funzione di addestramento una base legale più affermativa ed espandere gradualmente le risorse disponibili nell'addestramento del settore pubblico.

Tuttavia, nonostante i recenti progressi nello stato delle arti, l'analisi dei bisogni di addestramento nel settore pubblico lascia molto a desiderare. Per la maggior parte esso tende a essere informale anziché formale, superficiale anziché penetrante, parziale anziché comprensivo, soggettivo invece che oggettivo e olistico invece che particolaristico. Il tipo di analisi attualmente condotto dai pubblici funzionari impegnati nell'addestramento è spesso liquidato nei circoli accademici e professionali come si trattasse di valutazioni fatte « sul retro della busta », sulla linea operativa e alla rinfusa. Se così, nel lungo andare queste pratiche poco ortodosse potrebbero minare la legittimità e la fattibilità dell'addestramento del settore pubblico. Certamente c'è più bisogno di addestramento che di analisi dei bisogni di addestramento. Tuttavia l'analisi dei bisogni di addestramento è il fondamento sul quale si fonda tutto lo sforzo addestrativo e senza un salto in avanti concettuale e metodologico in quest'area critica ulteriori progressi sembrano molto improbabili.

IL PRIMO ANNUARIO STATISTICO DELLA CINA POPOLARE

di

GIUSEPPE REGIS (*)

Abstract — The First Statistical Yearbook of the People's Republic of China — The first Statistical Yearbook, ever published since the founding of the People's Republic of China in 1949, has now been distributed. The Author, who has followed and commented Chinese statistical works since the late fifties, after a short sketch of their developments, summarizes the content of the Yearbook. He notes the improvements it represents as to the coverage, the accuracy and the consistency of most of the data, compared with anything published in the past. But at the same time he recognises the limits of such improvements and has critical remarks on a number of tables and sections of the book. They concern the surface of the country, the calculation system of output value of industry and agriculture, the evaluation of urban and rural population, the grain output, the classification of industrial enterprises and their financial accounting, the foreign trade, the workers and peasant incomes, etc.

In the next issues of the Yearbook the author would like to see a more detailed balance sheet of national accounting and a more organic connection between the most synthetic macroeconomic indicators and their sectional breakdowns.

1. — Alla fine dello scorso anno è stata messa in distribuzione a Pechino la più ampia raccolta di materiale statistico mai pubblicata nella Cina popolare. Questo è un gradito avvenimento, poiché dobbiamo risalire al 1959 per trovare una pubblicazione del genere — ancorché molto più povera — il famoso « I dieci grandi anni », una raccolta di dati sui progressi economici e sociali del governo popolare nel suo primo decennio ⁽¹⁾.

(*) *Guojia Tongji Ju. ZHUNGGUO TONGJI NIANJIAN 1981, Zhongguo Tongji Chubanshe, Beijing, 1982* (Ufficio statale di statistica, Annuario statistico della Cina - 1981, Edizioni statistiche cinesi, Beijing, 1982).

(1) « *Wei Tade Shi Nian* », Renmin Chubanshe, Beijing, 1959. In Italia la maggior parte dei materiali di questo volume sono stati tradotti, risistemati e commentati in: G. REGIS, *La Cina in cifre*, Milano, 1960.

Quel volume, di complessive 242 pagine, comprendeva 30 tavole, 174 tabelle e 46 pagine di brevi introduzioni ai dieci raggruppamenti di tabelle. Esso segnò la fine di un periodo di alcuni anni (pressapoco dal 1953 al 1960) nei quali in Cina la pubblicazione di materiali statistici fu relativamente abbondante⁽²⁾, e l'inizio di un periodo di oscuramento statistico di quasi 20 anni, nel corso dei quali il rilascio di dati fu solo casuale, parziale e indiretto.

In particolare, durante gli anni della Rivoluzione culturale, secondo successive dichiarazioni, lo stesso lavoro statistico fu sensibilmente danneggiato e la maggior parte dei periodici contenenti informazioni statistiche venne soppressa, interrotta o limitata nella sua diffusione all'estero e anche, per il pubblico in generale, all'interno.

Mentre nel corso degli anni cinquanta i principali problemi, per gli osservatori stranieri, furono quelli di soppesare la consistenza dei dati resi pubblici, i metodi della loro rilevazione, la loro copertura e l'affidabilità, durante gli anni sessanta e la maggior parte degli anni settanta, sono stati quelli di aggiornare e ricostruire, sulla base di scarsi e sovente contraddittori elementi, i principali indicatori dello sviluppo economico e sociale⁽³⁾.

2. — Fu solo nel giugno del 1979, a seguito della riabilitazione e della riorganizzazione del lavoro statistico da parte dei successori di Mao, che furono nuovamente pubblicati quattro documenti fondamentali che già durante gli anni cinquanta avevano costituito la più importante fonte di elementi quantitativi sullo stato del paese.

I quattro documenti sono i Rapporti all'Assemblea popolare del Primo Ministro sul lavoro del governo, del presidente della Commissione del Piano sui piani economici, del Ministro delle finanze sul bilancio statale e il Comunicato dell'Ufficio statale di statistica sugli sviluppi economici e sociali, che in quell'occasione hanno riportato un buon numero di dati relativi al 1978 e in parte al 1977 e al 1976 e alle previsioni per il 1979.

Da allora questo genere di documenti, più o meno a tempo, sono stati resi pubblici ogni anno dalle autorità in carica. Nello stesso tempo l'informazione statistica è nuovamente apparsa su quotidiani, riviste e libri e il numero di tali pubblicazioni, di carattere economico, finanziario e sociale, a livello nazionale e locale, con libera circolazione all'interno e all'estero, si è moltiplicato diverse volte⁽⁴⁾.

(2) La più ampia raccolta di materiali, delle relative fonti e di note sulla metodologia cinese di calcolo per gli anni cinquanta si trova in: CHEN NAI RUENN, *Chinese Economic Statistics*, Chicago, 1967.

(3) Una raccolta analitica delle più importanti di queste ricostruzioni si trova in: A. ECKSTEIN, R. F. DERNBERGER, *Quantitative Measures of Chinese Economic Output*, Ann Arbor, 1980.

(4) Alla fine del 1982, i principali periodici, a livello nazionale, erano: PUBBLICATI SENZA INTERRUZIONE: *Renmin Ribao* (Quotidiano del Popolo), *Xinhua News Agency Daily*

Nel quadro di questi sviluppi una menzione speciale deve essere fatta degli Annuari. Il « Renmin Shouce » (Annuario del popolo), pubblicato dal « Da Gong Bao » in Shanghai, che fu un volume fondamentale di riferimento dal 1950 al 1965, riapparso nel 1979, è stato affiancato da altri annuari come il « Zhongguo Baike Nianjian » (Annuario enciclopedico cinese) pubblicato a Shanghai dal 1980, il « Zhongguo Nongye Nianjian » (Annuario dell'agricoltura cinese) pubblicato a Pechino dallo stesso anno, il « Zhongguo Jingji Nianjian » (Annuario economico cinese) sempre a Pechino dal 1981.

Essi contengono tutti raccolte di numerosi documenti ed articoli, di cui molti sono originali, altri riprodotti da svariati giornali e riviste, e gli ultimi due hanno anche delle sezioni statistiche con molte tavole e tabelle di notevole interesse.

3. — Oggi la pubblicazione dell'Annuario Statistico, come coronamento del risveglio del lavoro statistico degli ultimi anni in Cina, rappresenta un notevole avanzamento rispetto a tutto ciò che era stato fatto in passato.

Nelle sue 520 pagine, il numero delle tabelle è stato portato a 342 (di cui 26 riguardano Taiwan e confronti internazionali), e sono state aggiunte alcune Note esplicative riguardanti la copertura e il metodo di calcolo usato per 40 indicatori principali.

Lo spettro dei fenomeni trattati è stato di molto allargato, molte tabelle originali sono presentate per la prima volta e l'accuratezza e la consistenza di tutto l'insieme dei dati è stata generalmente migliorata. Le discrepanze rispetto a dati pubblicati precedentemente sono limitate e di modesta portata.

Tuttavia questi meriti hanno dei limiti e non si può dire che oramai sia stata fatta piena luce su diverse sezioni delle statistiche cinesi che sono state oggetto di maggiore dibattito.

Bulletin (Bollettino quotidiano dell'Agenzia Xinhua), *Peking Review* - inizialmente *People's China* (Rivista di Pechino - Cina popolare), *Hongqi* - inizialmente *Xuexi* (Bandiera rossa - Studi), *Xinhua Yuebao* - per un periodo *Xinhua Banyue Kan* (Nuova Cina mensile - quindicinale). PUBBLICATI DI NUOVO: *Jingji Yanjiu* (Ricerche economiche), *Dili Zhishi* (Conoscenze geografiche), *Zhongguo Jinrong* (Finanze cinesi). NUOVE PUBBLICAZIONI: *Zhongguo Caimao Bao* (Giornale cinese di finanza e commercio), *Jingji Xue Zhoubao* (Settimanale di studi economici), *Jingji Guanli* (Gestione industriale), *Jingji Kexue* (Scienze economiche), *Renkou Yanjiu* (Ricerche demografiche), *Shichang Zhoubao* (Settimanale mercantile), *Jingji Wenti Tansuo* (Inchieste su problemi economici), *Jingji Lilun yu Jingji Guanli* (Teoria e gestione economica), *Zhongguo Jingji Wenti* (Problemi economici della Cina), *Nongye Jingji Wenti* (Problemi di economia rurale), *Caiwu yu Kuaiji* (Finanza e contabilità), *Caimao Jingji* (Economia finanziaria e commerciale), *Caijing Kexue* (Scienza delle finanze ed economia), *Guoji Maoyi* (Commercio estero). NON ANCORA RIAPPARSI: *Jibua Jingji* (Economia pianificata), *Jibua yu Tongji* (Pianificazione e statistica), *Tongji Gongzuo* (Lavoro statistico), *Tongji Gongzuo Tongxun* (Bollettino di lavoro statistico), *Tongji Yanjiu* (Ricerca statistica), *Zhongguo Nongbao* (Agricoltura cinese), *Xin Jianshe* (Nuova Costruzione).

Per esempio esisteva una aspettativa generale che la maggior parte delle lacune, rimaste dagli anni di oscuramento statistico, potessero essere colmate e che si potessero ricostruire le serie storiche per i principali indicatori economici dagli anni cinquanta ad oggi. Serie complete figurano nell'Annuario in 46 tavole e riguardano: il numero di impiegati e operai, la superficie seminata e quella forestale, la produzione forestale e quella di carne e prodotti acquatici, il numero di capi di bestiame, i redditi contadini, le stazioni metereologiche e le aree colpite da avversità naturali, il numero delle imprese industriali, le produzioni principali dell'industria, il traffico merci e passeggeri, i servizi di comunicazione, gli investimenti nelle costruzioni di base, i capitali fissi, le vendite al dettaglio e gli acquisti di prodotti agricoli, il valore totale, la composizione e la direzione del commercio estero, il bilancio statale e i depositi a risparmio, gli indici dei prezzi, la popolazione scolastica, le attività editoriali, le istituzioni sanitarie e culturali, i servizi di radio e televisione.

Mancano invece le serie storiche per alcuni indicatori fondamentali, come quelli della popolazione, del reddito nazionale, del tasso di accumulazione, del valore della produzione agricola e industriale, ecc. Per alcune voci la serie storica è sintetizzata per periodi grosso modo corrispondenti ai piani quinquennali, ma per lo più limitata a pochi anni scelti, generalmente (1949), 1952, 1957, (1962), 1965 e poi 1978, (1979), (1980) e 1981, omettendo gli anni 1970 e 1975 e il 1976 e 1977, con pregiudizio politico abbastanza trasparente nei confronti del periodo della Rivoluzione culturale e immediatamente successivo ⁽⁵⁾.

Un'altra diffusa aspettativa era quella di avere una maggiore documentazione sull'articolazione territoriale e settoriale dei principali fenomeni economici e sociali. In questo campo la documentazione fornita, benché generalmente limitata al 1981, è piuttosto abbondante. Più di cinquanta principali indicatori economici vengono dati per le 15 maggiori città del paese. Inoltre dettagli per tutte le province sono dati in 50 tabelle che riguardano: il valore globale della produzione agricola e industriale, la popolazione, il numero degli operai e impiegati e i loro salari, le comuni popolari, la produzione e la resa unitaria delle colture agricole, i capi di bestiame, le macchine agricole, la superficie irrigata, le terre messe a coltura, le imprese industriali rurali, il reddito agrario, la produzione industriale, il volume del traffico, i servizi di comunicazione, gli investimenti nelle costruzioni di base, l'edilizia e i costi di costruzione, le vendite al dettaglio, gli acquisti commerciali, gli indici dei prezzi, le spese dei contadini, la popolazione scolastica, il personale tecnico e scientifico, le istituzioni sanitarie e culturali.

Inoltre dettagli settoriali vengono presentati in 16 tabelle e riguardano gli operai e impiegati, la produzione industriale, gli investimenti, il monte

(5) La principale eccezione a questo pregiudizio si trova nella sezione statistica dell'Annuario dell'economia cinese, edizione 1981, che rivela un buon numero di dati per l'anno 1975, che è stato quello conclusivo del 4° piano quinquennale.

salari, il personale tecnico. Però mancano dati sull'articolazione territoriale e settoriale per il reddito nazionale, i consumi, le entrate e uscite del bilancio di stato, la partecipazione al commercio estero, ecc.

4. — Commenti più particolareggiati si possono fare seguendo l'ordine dei capitoli, 13 in tutto, entro i quali sono sistemati i materiali statistici.

Nel capitolo di introduzione generale 15 tabelle sono dedicate agli indicatori delle principali città che abbiamo già menzionato, 3 lunghe tavole ad una sintesi in 140 voci dei principali sviluppi dell'economia nazionale, 7 tabelle alle minoranze nazionali, 6 ad argomenti geografici e amministrativi ed 8 ai più sintetici indicatori del valore della produzione e del reddito nazionale.

Nella sezione geografica manca una tabella molto importante: quella che riguarda l'esatta superficie delle province. Questo avrebbe potuto essere utile non solo per valutare la portata delle rettifiche di confine intercorse tra di esse, o per un più accurato calcolo dei rapporti tra superficie e popolazione, o terra coltivata ecc. ma soprattutto per chiarire la discrepanza che, dai dati grossolanamente arrotondati pubblicati altrove, si nota tra la somma totale delle superfici delle province (9.335.600 Km².) e la superficie totale data per tutto il paese (9.600.000 Km².)⁽⁶⁾.

Un'osservazione deve anche essere fatta in merito alle tabelle che riguardano il valore della produzione dell'industria e dell'agricoltura e il reddito nazionale. I miglioramenti nel loro sistema di calcolo, nei quali si sperava, risultano infatti limitati. Gli indici del valore globale della produzione agricola e industriale e del reddito nazionale, vengono ora dati a prezzi comparabili, e diventa pertanto possibile valutare i loro sviluppi in termini reali indipendentemente dalle variazioni dei prezzi. Ma il problema principale, di avere una valutazione più realistica del valore assoluto della produzione agricola e industriale non è ancora stato risolto. Benché la proposta di passare dal sistema di calcolo del valore globale a quello del prodotto lordo abbia negli ultimi anni ricevuto nei circoli economici cinesi un sostegno largo ed influente, il sistema di calcolo del valore globale rimane l'unico adottato come indicatore della produzione⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ Secondo i dati pubblicati negli atlanti cinesi, come il *Zhongguo Renmin Gongheguo Dituji* (Atlante geografico della R. P. di Cina), Beijing, 1979, che includono i 36.000 km² di Taiwan. La differenza tra i due totali si spiega per la inclusione nell'area totale del paese e la esclusione dal totale delle superfici provinciali dei territori trasferiti a paesi vicini (Birmania, Mongolia, ecc.) all'inizio degli anni sessanta, e di quelli rivendicati dalla Cina nei confronti di altri paesi (India, possibilmente Unione Sovietica, ecc.) ma non sotto effettivo controllo cinese. Ma mancano dettagli precisi per tutte le diverse situazioni.

⁽⁷⁾ La differenza fondamentale tra il sistema del valore globale, usato in Cina e in altri paesi socialisti, e quello del valore lordo della produzione usato da noi, è che il primo è calcolato attraverso la somma dei valori pieni di tutti i prodotti, senza deduzione di quelli dei materiali impiegati per la loro produzione, mentre il secondo è calcolato solo attraverso la somma dei loro valori aggiunti. Il prodotto netto invece fondamentalmente, là e qui, è calcolato deducendo i costi di ammortamento e di manutenzione dal valore lordo.

Un'idea grossolana del grado di gonfiatura e distorsione che si ha usando il sistema del valore globale si può ricavare confrontando i dati che ne risultano con quelli che lo stesso Annuario riporta per il prodotto netto, in mancanza di qualsiasi dato sul prodotto lordo. D'altronde la differenza tra prodotto netto e prodotto lordo è relativamente limitata — probabilmente meno del 20% per l'industria e molto meno per l'agricoltura — e tutt'al più il confronto rimane solo più incisivo. Da esso risulta per il 1981 che il valore globale della produzione è di ben tre volte superiore a quello del valore netto per l'industria e del 41% superiore per l'agricoltura, e che la quota dell'industria sul valore complessivo della produzione agricola e industriale sale al 69,1% in termini di valore globale contro il 51,3% in termini di valore netto.

5. — Nell'Annuario i dati relativi alla popolazione sono scarsi, e derivati dall'anagrafe, dai censimenti del 1953 e del 1965, e dal censimento pilota della città di Wuxi del 1980. La ragione dovrebbe essere che il tempo di stampa dell'Annuario ha coinciso con quello di elaborazione dei dati del censimento del 1982, e con ogni probabilità la pubblicazione dei dettagli del materiale raccolto con il censimento del 1982 è stata rinviata alla prossima edizione dell'Annuario. Solo per quel che riguarda la forza lavoro, il numero degli impiegati e operai, specialmente nelle imprese statali e per quel che riguarda il personale femminile, il materiale risulta abbondante⁽⁸⁾.

Il principale problema in questo capitolo concerne i dati sulla popolazione urbana e rurale. E' noto che durante gli anni cinquanta il termine popolazione urbana comprendeva tutti i residenti nell'area delle città e dei centri con più di 2000 abitanti dei quali meno del 50% impegnato in attività agricole, con esclusione di quelli abitanti nei distretti rurali inclusi nella municipalità. Mentre dal 1964 non solo il numero minimo di residenti è stato portato a 3000 e la quota massima di popolazione agricola ridotta al 30%, ma anche la popolazione agricola abitante nelle aree urbane, e non solo nei distretti circostanti, è stata esclusa dal conto della popolazione urbana.

Alcune spiegazioni su questi cambiamenti sono date nelle Note esplicative alla fine del volume e in quelle a piede di alcune tabelle nel testo. Tuttavia, in altre tabelle i dati per gli anni cinquanta e successivi sono disposti in linee e colonne, senza considerazione per la diversa copertura e senza alcuna spiegazione, dando così un quadro del tutto distorto dei relativi sviluppi⁽⁹⁾.

⁽⁸⁾ I dati più generali del Censimento della popolazione del 1982 sono stati resi pubblici attraverso un Comunicato dell'Ufficio statale di statistica del 27 ottobre 1982, pubblicati alla stessa data, con un commento di Li Chengrui, sul Bollettino dell'Agenzia Xinhua. Vale la pena di rilevare che il margine di discrepanza tra i dati del censimento e quelli dell'anagrafe pubblicati nell'Annuario, riportati alla stessa data, risulta estremamente basso, cioè di circa lo 0,75 per mille per la popolazione totale e poco più o meno per quella delle province.

⁽⁹⁾ Una conferma di queste osservazioni si ha nel sopracitato Comunicato sul censimento del 1982, dove la popolazione urbana per il giugno 1964 e 1982 risulta di 127,1 e di 206,6

6. — L'agricoltura nell'Annuario è un argomento privilegiato con 48 tavole rispetto alle 27 dell'industria, e ciò è verosimilmente il risultato della priorità data ai suoi problemi negli ultimi anni e delle inchieste condotte nel frattempo dagli organi competenti.

Le tavole mostrano la struttura delle comuni popolari, il contributo delle principali attività alla produzione agricola, l'area seminata, la produzione e la resa per i vari raccolti e prodotti, il bestiame e i suoi prodotti, i principali mezzi di produzione, le istituzioni agrarie, le fattorie statali, il reddito delle unità di base delle comuni, la gestione delle imprese industriali rurali, ecc.

Sull'insieme di questi dati un'osservazione è dovuta per quelli concernenti la produzione di cereali. Nelle statistiche cinesi i tuberi per uso alimentare e i semi di soya sono inclusi nella produzione complessiva di cereali; i tuberi convertiti a grano nella proporzione di 4 a 1 fino al 1963 e di 5 a 1 dal 1964 in poi, e i semi di soya inclusi nel 1964. A seguito di questi cambiamenti, i dati sulla produzione cerealicola totale per gli anni cinquanta sono ora stati rivisti colla inclusione dei semi di soya, ma a quanto sembra, senza l'esclusione della quantità di tuberi risultante dalla riduzione della proporzione da 4 a 1 a 5 a 1. Un'osservazione analoga può essere fatta a proposito dei prodotti della pesca che negli anni cinquanta erano inclusi nella produzione industriale, mentre ora, più propriamente, sono inclusi in quella agricola.

Le statistiche industriali riportano: il numero delle imprese e il valore della produzione secondo svariate classifiche, le quantità di produzione di un numero rilevante di articoli industriali, dati sul consumo di materiali, la quantità dei prodotti, l'utilizzazione delle installazioni e la produttività del lavoro nelle imprese industriali dei settori chiave, le principali voci finanziarie delle imprese a contabilità indipendente, ecc. Queste ultime tabelle sono il risultato delle inchieste recenti sull'efficienza dell'apparato industriale e molto illuminanti.

Meno soddisfacente è il modo col quale le imprese industriali vengono classificate. Mancano le usuali classifiche secondo il numero degli occupati, la forza motrice impiegata, l'importo del fatturato, ecc. Imprese grandi, medie e piccole sono divise secondo criteri non specificati di capacità tecnica di produzione. Nessuna norma viene fissata per distinguere le imprese industriali in senso proprio da quelle che dovrebbero essere considerate solo botteghe artigiane. E' così che il numero delle imprese industriali risulta enormemente gonfiato fino alla cifra di 381.000 nel 1981, di cui quelle grandi e medie non sono che 5000, cioè l'1,3% del totale, mentre il loro apporto alla produzione totale risulta di ben il 43,1%.

Qualcosa deve anche essere detto per le tavole che riguardano i conti finanziari nelle imprese statali a contabilità indipendente, che nel 1981 com-

milioni, mentre per la fine del 1965 e del 1981 le cifre corrispondenti che figurano nell'Annuario sono di 97,9 e di 137,8 milioni. Per il dibattito su questi problemi vedi H. B. ULLMANN, *Cities of Mainland China*, Washington, 1961 e L. A. ORLEANS, *China's Urban Population*, in JEC, *China under the Four Modernisations*, Part 1, Washington, 1982.

prendevano circa i 3/4 di tutte le imprese statali. Le voci considerate sono: il valore originale dei capitali fissi, i fondi totali, il ricavo dalle vendite, il valore globale della produzione, i profitti e le tasse. I costi di produzione possono essere ricavati dal rapporto tra profitti e tasse e costi che viene dato, ma manca una specifica dei costi (salari, materie prime ed energia, deprezzamento dei capitali fissi, manutenzione, ecc.). Perciò resta impossibile calcolare il valore lordo e netto della produzione e il rapporto tra capitale e prodotto per questo assieme di imprese, e, dato il loro peso sulla produzione industriale totale — circa il 74% —, di ottenere una indicazione per una valutazione del PL e del PN e dell'ICOR per l'insieme dell'industria e per i suoi principali settori.

7. — Le tavole sui trasporti e le comunicazioni riguardano la lunghezza delle vie di comunicazione, il traffico merci e passeggeri, il carico imbarcato e sbarcato, indicatori economici tecnici e finanziari di efficienza dei trasporti, dati sui servizi postali e di telecomunicazione. Qui le principali omissioni sono quelle riguardanti il parco ferroviario e quello autoveicoli e il tonnellaggio della flotta mercantile.

Per quel che riguarda le costruzioni di base sono forniti dati sugli investimenti del governo centrale e di quelli locali, sull'assortimento dei capitali fissi, sul numero di progetti e tempi di costruzione, sull'edilizia abitativa, sui costi di costruzione e la produttività del lavoro. L'ammontare totale degli investimenti considerati copre meno della metà dell'accumulazione totale del paese, ma mancano dettagli relativamente alle fonti e alla destinazione della restante parte.

Quanto al commercio interno vengono riportati i valori e le specifiche delle vendite al dettaglio e degli acquisti dei prodotti agricoli e industriali, il numero delle imprese commerciali, il loro personale ecc. Questi dati riguardano solo le merci trattate dalle organizzazioni commerciali, mentre tutti i trasferimenti tra le imprese industriali non sono considerati.

Le statistiche del commercio estero, pubblicate per la prima volta, costituiscono una delle parti più ghiotte dell'Annuario. Esse riportano: il valore totale delle importazioni (CIF) e delle esportazioni (FOB) in Yuan-Rmb e in dollari USA ⁽¹⁰⁾, il valore in dollari USA del commercio con 26 principali paesi, e le quantità di 76 articoli in esportazione e di 29 in importazione. La serie storica del valore totale delle importazioni e delle esportazioni, pubblicata contemporaneamente sulla edizione 1982 dell'Annuario dell'economia cinese, è molto importante per una visione d'insieme degli sviluppi degli scambi della Cina con gli altri paesi, ma a nostro avviso non sufficiente per misurarne le dimensioni reali.

⁽¹⁰⁾ La precisazione che i termini di consegna per le importazioni sono CIF e per le esportazioni FOB è fatta nelle Note esplicative dell'Annuario. Poiché in quest'ultimo i dati per gli anni cinquanta sono gli stessi di quelli allora pubblicati, ciò dovrebbe significare che non vi sono stati cambiamenti dei termini di consegna. Tuttavia Chen Nai Ruenn (op. cit., p. 78), sulla base di pubblicazioni cinesi degli anni cinquanta, dichiara che « il valore delle importazioni è basato su prezzi FOB e quello delle esportazioni su prezzi CIF ».

Per esempio, tra il 1952 e il 1980 la crescita del commercio estero totale risulta di 8,7 volte se calcolata in Yuan, di 19,5 volte in dollari USA correnti e dovrebbe essere di 4,7 volte se calcolata in dollari USA costanti⁽¹¹⁾. I materiali che potrebbero aiutare a spiegare queste differenze, come la serie storica dei tassi di cambio tra Yuan e Dollaro, i tassi incrociati tra Yuan, Rubli e Dollari soprattutto per gli anni cinquanta, gli indici dei prezzi delle merci importate ed esportate specialmente per gli anni settanta, mancano del tutto. Resta così anche impossibile ricostruire l'andamento delle ragioni di scambio e della redditività delle transazioni commerciali con l'estero, sulla base dei dati forniti dalle autorità cinesi.

Inoltre, al di là dei materiali sul commercio estero, non ne viene presentato alcun altro relativo alle diverse voci della bilancia dei pagamenti, e ciò malgrado che la Cina sia divenuta membro del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale e debba fornire per pubblicazione i materiali stessi. Anche la tabella che riguarda il turismo, dà solo il numero di stranieri entrati nel paese ma non l'ammontare del loro apporto valutario.

Anche le 20 tabelle di statistiche finanziarie e monetarie sono tutte dedicate agli affari interni: entrate e uscite del bilancio statale, valore dei capitali fissi e dei fondi circolanti delle imprese, crediti e debiti della Banca popolare, depositi a risparmio, indici dei prezzi della rete commerciale e del costo della vita.

8. — Nel capitolo dedicato al tenore di vita, alcuni dati, come quelli sul monte salari e sul loro livello, i fondi di assicurazione e di benessere, i consumi delle merci principali, sono rilevati attraverso enumerazione completa, mentre alcuni altri, come quelli sui redditi e sulle spese familiari degli impiegati e operai e dei contadini, sono rilevati attraverso inchieste per campione tipico⁽¹²⁾.

Qui il punto principale è verificare la tipicità del campione rispetto ai risultati ottenuti attraverso l'enumerazione completa. Per quel che riguarda impiegati e operai constatiamo che dei due elementi basilari del campione, che sono il salario medio annuale per lavoratore e il carico familiare per lavoratore, il primo nel campione con 887 Yuan è di circa il 15% superiore alla media generale, mentre il secondo con 1,7 persone a carico (incluso il lavoratore stesso) è più vicino al rapporto più alto che si può avere tra popolazione urbana e lavoratori occupati (1,9) che non a quello più basso (1,3)⁽¹³⁾.

⁽¹¹⁾ Sulla base delle serie calcolate da A. ECKSTEIN, in *China's Economic Revolution*, Cambridge, 1977, aggiornate al 1980.

⁽¹²⁾ Sui dettagli tecnici delle inchieste vedi: S. L. TRAVERS, *Bias in Chinese Economic Statistics*, in *China Quarterly*, N. 91, settembre 1982.

⁽¹³⁾ Ci riferiamo ai diversi criteri di valutazione della popolazione urbana e rurale di cui abbiamo discusso al punto 5. Il rapporto più alto si ha prendendo come dato sulla popolazione urbana quello dato dal censimento del 1982 di 206,6 milioni, il più basso prendendo il dato riportato dall'Annuario di 138,7 milioni. In ambedue i casi il numero totale degli occupati è di 109,4 milioni.

Quanto ai redditi contadini, possiamo fare una verifica solo per quel che riguarda la parte del reddito derivata dal lavoro collettivo. Questa parte nell'inchiesta viene valutata in 116,2 Yuan all'anno per lavoratore, ed è molto vicina alla media generale derivata dalla distribuzione effettuata nelle unità di base (101,3 Yuan) e dalle attività a livello di brigata e di comune (circa 16 Yuan). Per quanto riguarda invece la parte del reddito derivata dalle attività sussidiarie familiari, per la quale non è possibile una verifica diretta, si può fare un'osservazione di consistenza. Sembra infatti che, mentre il reddito derivato dal collettivo è senza dubbio netto di costi, tasse e accumulazione, quello derivato dalle attività familiari sia al lordo di tali gravami e perciò gonfiato in misura notevole.

Per di più il carico familiare risulta nel campione assai basso: 2,17 persone per lavoratore, mentre il rapporto generale tra popolazione rurale e forza lavoro rurale può variare tra un massimo di 2,66 e un minimo di 2,49 ⁽¹⁴⁾.

9. — I limiti di una recensione non ci permettono di andare oltre nella descrizione del contenuto dell'Annuario e soprattutto di diffonderci nei commenti e nelle critiche di alcune sue parti. Ma non possiamo esimerci da qualche considerazione conclusiva in merito alle connessioni tra i vari materiali e in particolare a quelle tra gli indicatori macroeconomici più sintetici e le loro componenti analitiche.

Possiamo per esempio riferirci alle tabelle che riguardano il più comprensivo di tali indicatori quale è il reddito nazionale. Secondo le Note esplicative esso può essere calcolato sulla base della produzione o sulla base della distribuzione. Quando è calcolato sulla base della produzione esso, nella versione adottata dalla Cina e dagli altri paesi socialisti, corrisponde al prodotto materiale interno netto ai prezzi di mercato.

L'Annuario dà per la prima volta e per alcuni anni, i dati assoluti del reddito nazionale, i suoi indici a prezzi comparabili, e l'apporto dei cinque fondamentali settori: agricoltura, industria, costruzioni, trasporti e commercio.

Però oltre a ciò non è possibile alcun'altra specificazione, poiché la maggior parte dei dettagli settoriali e territoriali, per ognuno dei cinque settori produttivi, forniti nei successivi capitoli del volume, sono o in termini di quantità fisiche, o di valore globale — anziché netto — della produzione, o in altri termini. Come per il passato il lavoro per ricostruire la scala di elementi che compongono i totali più comprensivi può essere fatto solo usando indicazioni indirette con largo spazio a congetture soggettive ⁽¹⁵⁾.

⁽¹⁴⁾ Il rapporto più alto, in questo caso, quando il dato per la popolazione rurale è 857,5 milioni come dato dall'Annuario, quello più basso quando è di 801,6 milioni come risulta dal Censimento del 1982. In ambedue i casi la forza lavoro rurale è di 322,3 milioni.

⁽¹⁵⁾ Tipici esempi della complessità di tali lavori di ricostruzione si possono trovare in: W. W. HOLLISTER, *China's Gross National Product and Social Accounts*, Glencoe, 1958. A. ECKSTEIN, *The National Income of Communist China*, Glencoe, 1961, S. ISIKAWA, *National Income and Capital Formation in Mainland China*, Tokyo, 1965.

Inoltre per il reddito nazionale calcolato sulla base della distribuzione non vi è neppure una tabella che ne riassume almeno le componenti principali. Dati sul fondo salari, sui fondi sociali, sul reddito distribuito ai membri dei collettivi agricoli e urbani, e su quelli dei produttori individuali, sui profitti e le tasse delle imprese, sia dei settori produttivi (distribuzione primaria), sia di quelli improduttivi (redistribuzione), risultano in diverse tavole del volume. Ma essi sono parziali e hanno diversa copertura per cui il lavoro di far quadrare gli addendi con il totale è quasi altrettanto difficile di quanto lo è nel caso precedente.

Simili difficoltà si possono incontrare altresì nel mettere insieme le componenti dei consumi e dell'accumulazione, le due principali destinazioni del reddito disponibile ⁽¹⁶⁾, i cui totali sono riportati in un'altra tabella. Ora, la presentazione di un bilancio più dettagliato della contabilità nazionale e una connessione più organica con le altre parti del volume, potrebbe eliminare gran parte di queste difficoltà.

Questo primo Annuario statistico della Cina porta un grande contributo alla conoscenza positiva dell'economia e della società cinese e ogni studioso non può che congratularsi cogli editori per la sua pubblicazione. L'augurio è che le prossime edizioni possano tener conto dei commenti che potranno essere fatti da diverse parti, migliorando ulteriormente l'opera e aiutando ad allargare e ad approfondire ancor più la comprensione degli sviluppi in cui è impegnato il popolo cinese.

⁽¹⁶⁾ Corrisponde al prodotto netto materiale interno più o meno il saldo della bilancia commerciale coll'estero.

A RELEVANT ALTERNATIVE TO IS-LM ANALYSIS: A NOTE

by

ALLEN G. SLEEMAN(*) and BARBARA A. CEBULA(**)

Abstract

This theoretical paper attempts to develop analytical tools to take the place of standard IS-LM analysis. The principal innovation involves the use of bond prices in lieu of interest rates per se. The new equilibrium loci are labelled CME and MME, for commodity market equilibrium and money market equilibrium, respectively.

Since the appearance of Hicks' classic article [6] in 1937, IS-LM analysis has evolved into an integral component of macrostatic theory⁽¹⁾. A common formulation of this framework involves specification of two endogenous variables, income (Y) and the rate of interest (i), in two equations, such as follows:

$$(1) \quad I(Y, i) = S(Y, i)$$

$$(2) \quad M(i, Z) = L(Y, i)$$

where I = investment

S = saving

M = money stock

Z = central bank policy

$L()$ = money demand

(*) Western Washington University; (**) Lockheed-Georgia Company, Marietta, Georgia (U.S.A.).

(1) This can be seen by reference to almost any standard macroeconomics textbook or by reference to current (and past) economic literature (see, e.g., [1], [2], [3], [4], [5], [7], [9], or [10]).

and where it is assumed that

$$(3) \quad \begin{aligned} I > S_Y, I_Y > 0; M_i, S_i > 0; \\ L_i, I_i < 0; L_Y > 0 \quad (2). \end{aligned}$$

Equation (1) refers to the components of and behavior in the commodity market. Equation (2) relates to the behavior and components of the money market. The *IS* curve consists of those (Y, I) pairings permitting zero excess demand in the commodity market, while the *LM* curve consists of those (Y, i) pairings permitting zero excess demand in the money market.

The problem with this conventional approach is that it argues that there exists a formal market for money per se, when in fact the actual market in which contracts are made is a bond market. Thus, while there is a *mathematical* equivalence between the « money market » and the « bond market », these two entities are not *economic* equivalents. While use of the money market [equation (2)] yields results identical to those from the use of a bond market, it makes little sense economically to adopt such a formulation. Accordingly, the present paper seeks to offer a simple macroeconomic formulation to be used in lieu of traditional *IS-LM* analysis so as to reconcile the economic inconsistencies inherent in such analysis.

I. The Model

To supplant the conventional model expressed in equations (1) and (2), we offer the following:

$$(4) \quad \alpha + I(P_B, Y) = S(P_B, Y)$$

$$(5) \quad \beta + B_S(P_B, Y) = B_d(P_B, Y),$$

where α, β = shift parameters

$P_B = 1/i$ = bond price, with the bond being a perpetuity with a constant payment per period

B_S = units supplied of bonds

B_d = units demand of bonds

and where we impose the following restrictions on partial derivatives:

$$(6) \quad I_{P_B}, B_{S_{P_B}} > 0; S_{P_B}, B_{d_{P_B}} < 0;$$

$$1 > I_Y, S_Y > 0;$$

$$1 > B_{S_Y}, B_{d_Y} > 0.$$

(2) The notation adopted is, as follows:

$$I_Y = \partial I / \partial Y,$$

$$I_i = \partial I / \partial i, \text{ etc.}$$

II. Equilibrium Loci

Corresponding to (4), there exists a curve, call it MC , which indicates all of the (Y, P_B) pairings in E^2 which permit commodity market equilibrium. The slope of MC is given by

$$(7) \quad \left(\frac{\partial P_B}{\partial Y} \right)_{MC} = \frac{S_Y - I_Y}{I_{P_B} - S_{P_B}} \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} 0$$

as $S_Y \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} I_Y$.

These three cases are presented in Figure 1, where Y is plotted along the abscissa and P_B is plotted along the ordinate axis.

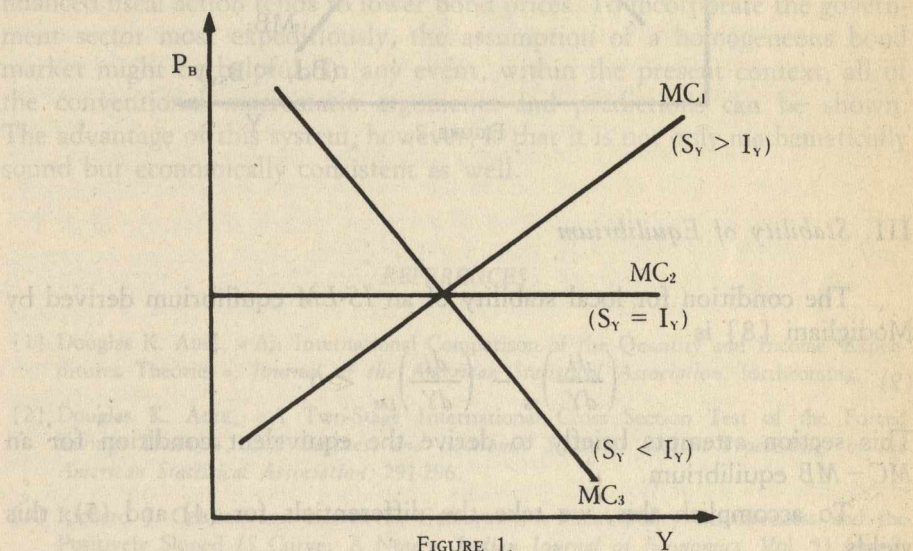


FIGURE 1.

Corresponding to (5), there exists a schedule, call it MB , which indicates those (Y, P_B) pairings in E^2 which permit bond market equilibrium. The slope of MB , given by

$$(8) \quad \left(\frac{\partial P_B}{\partial Y} \right)_{MB} = - \frac{Bd_Y - B_{SY}}{B_{SP_B} - Bd_{P_B}} \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} 0$$

as $Bd_Y \begin{matrix} \geq \\ < \end{matrix} B_{SY}$.

These three cases are graphed in Figure 2.

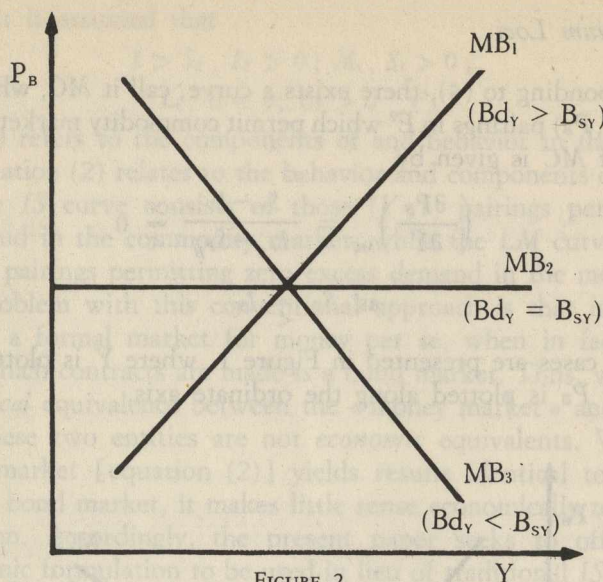


FIGURE 2.

III. Stability of Equilibrium

The condition for local stability of an *IS-LM* equilibrium derived by Modigliani [8] is

$$(9) \quad \left(\frac{di}{dY} \right)_{IS} - \left(\frac{di}{dY} \right)_{LM} < 0.$$

This section attempts briefly to derive the equivalent condition for an *MC-MB* equilibrium.

To accomplish this, we take the differentials for (4) and (5); this yields

$$(10) \quad \begin{aligned} (S_Y - I_Y)dY + (S_{P_B} - I_{P_B})dP_B &= d\alpha \\ (B_{dY} - B_{SY})dY + (B_{dP_B} - B_{SP_B})dP_B &= d\beta. \end{aligned}$$

Rewriting in matrix form, we obtain

$$(11) \quad \begin{bmatrix} S_Y - I_Y & S_{P_B} - I_{P_B} \\ B_{dY} - B_{SY} & B_{dP_B} - B_{SP_B} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} dY \\ dP_B \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} d\alpha \\ d\beta \end{bmatrix}.$$

The coefficient matrix (Δ) in (11) must in turn be stable for the system to be stable. Stability of Δ is guaranteed where in expanding $|\Delta|$, we obtain

$$(12) \quad (S_Y - I_Y)(B_{dP_B} - B_{SP_B}) - (B_{dY} - B_{SY})(S_{P_B} - I_{P_B}) > 0.$$

The result in (12), when rewritten, indicates that system stability is guaranteed when

$$(13) \quad \left(\frac{dP_B}{dY} \right)_{MC} - \left(\frac{dP_B}{dY} \right)_{MB} > 0.$$

That is, the slope of the *MC* curve must be algebraically greater than that of the *MB* curve.

IV. Conclusion

The framework developed here can easily be expanded to accommodate the public sector. It can be quite easily shown then that a deficit-financed fiscal action tends to lower bond prices. To incorporate the government sector most expeditiously, the assumption of a homogeneous bond market might be helpful. In any event, within the present context, all of the conventional macrostatic arguments and predictions can be shown. The advantage of this system, however, is that it is not only mathematically sound but economically consistent as well.

REFERENCES

- [1] Douglas K. ADIE, « An International Comparison of the Quantity and Income- Expenditures Theories », *Journal of the American Statistical Association*, forthcoming.
- [2] Douglas K. ADIE, « A Two-Stage International Cross Section Test of the Forced Savings Theory », *1971 Business and Economic Statistics Section Proceedings of the American Statistical Association*, 291-296.
- [3] Richard J. CEBULA and Lowell E. GALLAWAY, « Fiscal Policy Effectiveness and the Positively Sloped *IS* Curve: A Note », *Indian Journal of Economics*, Vol. 53 (April, 1973), 449-452.
- [4] Richard J. CEBULA and Stephen M. RENAS, « A Theoretical Note on Monetary Policy », *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Vol. 17 (December, 1971), 1305-1308.
- [5] William E. GIBSON and George G. KAUFMAN, « The Sensitivity of Interest Rates to Changes in Money and Income », *Journal of Political Economy*, Vol. 76 (May-June, 1968), 472-478.
- [6] John R. HICKS, « Mr. Keynes and the 'Classics': A Suggested Interpretation », *Econometrica*, Vol. 5 (April, 1937), 147-159.
- [7] Harry G. JOHNSON, *Essays in Monetary Economics*, London, 1967.

- [8] Franco MODIGLIANI, « Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money », *Econometrica*, Vol. 12 (January, 1944), 45-88.
- [9] William SILBER, « Monetary Policy Effectiveness: The Case of the Positively Sloped IS Curve », *Journal of Finance*, Vol. 26 (December, 1971), 1077-1082.
- [10] Frank STEINDL, « Giffen Goods, IS Curves and Macroeconomic Stability », *Metroeconomica*, Vol. 22 (May-August, 1970), 165-169.

UNA RILEVANTE ALTERNATIVA ALL'ANALISI IS-LM. NOTA

Dall'apparizione del classico articolo di Hicks [6] nel 1937 l'analisi IS-LM è diventata una componente integrale della macrostatica. Il problema, con questo approccio convenzionale, è che esso sostiene esserci un mercato formale della moneta per se, quando di fatto il mercato effettivo in cui si fanno i contratti è quello dei prestiti. Così, mentre vi è un'equivalenza *matematica* tra « mercato monetario » e « mercato dei prestiti », queste due entità non sono equivalenti *economici*. Mentre l'uso del mercato monetario (equazione (2) in questa nota) dà risultati identici a quelli ottenuti con l'uso del mercato dei prestiti, l'uso di questa formulazione ha scarso significato economico. Per questa ragione la nota cerca di offrire una formulazione macroeconomica semplice da usare in luogo della tradizionale analisi IS-LM in modo da riconciliare le inconsistenze economiche inerenti a quest'ultima.

Lo schema sviluppato può essere agevolmente esteso per comprendervi il settore pubblico. Si può allora mostrare facilmente che un'azione fiscale finanziata coll'indebitamento tende a ridurre il prezzo dei titoli. Per incorporare speditamente il settore governativo può essere utile ipotizzare un mercato dei titoli omogeneo. In ogni caso, nel contesto di questa nota, possono essere presentati tutti gli argomenti e le predizioni della macrostatica. La sua utilità sta comunque nel fatto che esso non è solo matematicamente ineccepibile ma anche economicamente consistente.

L'IMPOSIZIONE DIRETTA SUGLI APPALTI E IL PRETESO OBBLIGO DI DENUNCIARE LA PRODUZIONE DOPO L'ULTIMO S.A.L. DELL'ESERCIZIO

di

LIBERO BLASI (*)

Il Dott. Silvio Moroni, recensendo su « Il Fisco » un mio articolo pubblicato sul n. 3, 1982, di questa Rivista dal titolo «Le pretese della Finanza sull'art. 63 della legge 597», mentre solidarizza sostanzialmente con le mie tesi e le mie affermazioni, se ne dissocia per qualche minor parte.

Sulla pretesa degli uffici finanziari di *accertare*, con vari sistemi, il reddito aggiuntivo nascente dalla produzione realizzata nel periodo dall'ulteriore Stato di Avanzamento fino al termine dell'esercizio, lo scrivente aveva cercato di affermare, ed ora completa il suo pensiero:

- a) che sono inammissibili le procedure pretese per tale determinazione, le quali riportano tutto un accertamento induttivo rendendo inutile la determinazione di legge che lo volle sottratto alla discrezionalità degli uffici;
- b) che il sistema voluto dalla legge è infatti quello della determinazione del ricavo, negli anni intermedi, risultante da documenti *certi* quali gli Stati di Avanzamento, proprio per mantenere l'accertamento su una base di severità punibile;
- c) che peraltro la pretesa potrebbe semmai risolversi in via di informazione, con uno Stato di Avanzamento *interno* dell'Impresa, compilato unilateralmente, con le regole di quello ufficiale, ma non obbligatorio.

Al Dott. Moroni piace la mia proposta di uno Stato d'Avanzamento « interno » ma ne considera l'obbligatorietà, pur dopo aver osservato che « l'Ufficio delle Imposte che intendesse rettificare una dichiarazione siffatta *attribuendo al lavoro del periodo di « vacanza » un valore superiore a quello indicato* » dovrebbe solo far controllare lo Stato di Avanzamento « interno »

(*) Roma.

ed « evitare di proporre sanzioni per infedeltà . . . in quanto si tratta soltanto di *diversa opinione* ». Ciò perché l'imprenditore « deve essere libero di decidere secondo il suo estro e secondo la sua esperienza e l'accertatore fiscale . . . non può contestarlo . . . ».

Ma se il contribuente è libero di fare la dichiarazione aggiuntiva senza che l'Ufficio abbia il diritto di imporre una valutazione diversa da quella eventualmente fatta, è evidente che non esiste l'obbligo di legge ed è superfluo allora affermare l'obbligo dell'Impresa di formulare tale dichiarazione aggiuntiva.

Si può *consigliare* alle Imprese di fare tale dichiarazione aggiuntiva in situazioni adatte, allo scopo di rendere più aderente, in senso economico, la spesa al ricavo, ma deve in tal caso trattarsi di censire partite di lavoro *certe* e complete come quelle oggetto della rilevazione ufficiale, con esclusione delle *partite* di lavoro iniziate e non portate al compimento.

Aggiungendo per quanto a lett. c) che il legislatore, *se dobbiamo ricostruire una sua logica*, di fronte alle tante contestazioni anteriori, volle risolvere ponendo l'obbligo dell'assoggettamento a denuncia del ricavo parziale di ogni anno di esecuzione, ma escludendo ogni elaborazione unilaterale giacché anche in questo settore vale il criterio della *certezza del reddito*. E di fronte ai due criteri che si presentavano:

quello economico, che portava a insistere nel sistema dell'anteriore testo unico, che pur nella incerta dizione si richiamava a un ipotetico e puramente astratto *ricavo correlato* alle spese (come se fosse tecnicamente possibile nell'interno di un appalto valutare il ricavo di *ogni singola spesa*);

e *quello giuridico* che la conclusione richiamava in senso finalistico e cioè nel senso di considerare *tutte le spese* per l'appalto messe a confronto di *tutto il ricavo certo* dell'appalto stesso, *scelse questo secondo*. Peraltro con particolare aggravio pel contribuente, proprio perché questo veniva sollevato da denunce oltre gli S.A.L. e per questo volle includere nel risultato anche l'importo delle trattenute di garanzia (S.A.L. a importo lordo) che pure sono somme di ricavo *tutt'altro che certe*.

La soluzione scelta è anche la più corretta perché sottopone a *ricavo il credito* che nasce dal lavoro eseguito e *non il valore* del lavoro prodotto. E non può negarsi che nel periodo di S.A.L. vacanti, qualunque sia la causa economica di tale vacanza, *non si ha accertamento di credito*, ma anzi negazione di esso, in quanto il Committente *deve* contabilizzare tutto il lavoro eseguito man mano che esso procede e se non lo fa è da dedurne che non ne abbia materia.

L'osservazione fatta risolve anche l'altra esigenza esposta dal Dott. Moroni di rendere compatibili gli accertamenti cogli obblighi del codice civile: perché, in quanto si faccia riferimento *non al criterio economico* che sta per l'affermazione di un maggior reddito prodotto nel periodo di vacanza che essendo « in corso » va valutato *secondo le spese* e non diversamente, ma a *quello giuridico* che porta alla valutazione del *credito* formatosi con le fatte esecuzioni, le contabilizzazioni risultino pienamente regolari e conformi alle disposizioni di legge.

Ma un altro tema occorre evidenziare, posto dalla circolare 36 del 20/9/82. Ritenendo legittima la pretesa di una denuncia del reddito del periodo di « assenza » di contabilizzazione, alla illustrazione del prospetto da allegare alla dichiarazione (Cap. 3°) aggiunge un capo 4) per stabilire la « *valutazione delle prestazioni non ancora liquidate in via definitiva* », così esorbitando dagli obblighi portati dall'art. 63 e prescrivendo di indicare (punto E2) le prestazioni eseguite dopo l'ultimo S.A.L.: « Il contribuente *dovrà* indicare le diverse prestazioni o i diversi beni forniti o posti in opera . . . mediante raggruppamenti omogenei . . . o specificare le voci più significative delle prestazioni con valutazione sulla base di un ricarico medio ».

Ma l'art. 63 - 5° comma, prescrive solo che « alla *dichiarazione annuale* deve essere allegato un prospetto recante l'indicazione degli estremi del contratto, delle generalità e della residenza del Committente, delle scadenze previste, degli elementi tenuti a base per la valutazione e della collocazione di tali elementi nei conti dell'Impresa ».

Come si vede ciò che prescrive la circolare *esula* dagli obblighi di legge — mentre la prescrizione che vi si fa richiama alla severità delle sanzioni costituendo ogni omissione « una palese violazione del precetto legislativo ».

Quanto rigore male speso di fronte a procedure come quelle di appalto (almeno quelle dei lavori pubblici) in cui *neppure un soldo* può sfuggire e sfugge alla tassazione!

La circolare ha bisogno di un chiarimento, soprattutto nello spirito, dando agli uffici prescrizioni serie e di prestigio per evitare di creare con le disposizioni stesse la materia del contendere, come per esempio istituendo le categorie di ricavi « liquidati », ma « in via provvisoria » o « in via definitiva » (che costituisce una contraddizione in termini), e cercando di attestarsi alle *giuste* pretese della legge, anche per non porre in difficoltà i funzionari cui la circolare è indirizzata.

Un ancor più interessante rilievo deve farsi relativamente *agli appalti a forfait* usualmente adottati all'estero e a impegni di appalto assunti in associazione di Imprese o joint ventures, e in concessione.

La regolamentazione dell'art. 63 D.P.R. 597 non li comprende perché essi hanno caratteri distintivi diversi e lontani da quelli dell'appalto usuale di casa nostra che è a prezzi unitari. (Cfr. Gianflone, *L'Appalto*, 6ª ediz., p. 28).

Deve statuirsi per essi che la valutazione provvisoria sulla base dei S.A.L. non può applicarsi, ma considerando che deve pur procedersi a una denuncia annuale, dovrebbe prescriversi la presentazione di situazioni interne di risultato, soggette al controllo dell'Amministrazione ma sottratte all'automatismo dei S.A.L. e delle penali.

LIBRI - BOOKS

ACCAME Giano: *Storia della Repubblica da De Gasperi a Moro. Parte I, 1945-1958. Annali dell'Economia Italiana, Quaderno I., 1982, Milano, IPSOA, pp. 162, s.i.p.*

Introduzione (G. Rasi). — Il quadro politico e l'evoluzione della società italiana. *Parte I. Dal 1945 al 1952.* 1. L'Italia alla ricerca di una nuova identità oltre il fascismo e la Resistenza. — 2. La breve stagione del governo Parri. — 3. Alcide De Gasperi e l'avvento dell'era democristiana. — 4. Il centrismo degasperiano e la politica della ricostruzione. — 5. Il popolo e la Costituzione. — *Parte II. Dal 1953 al 1958.* 1. La « legge truffa ». — 2. Le elezioni del 7 giugno 1953. — 3. La fine dell'era degasperiana. — 4. Pella, tra Trieste e il Pignone. — 5. Il tentativo di Fanfani e il governo Scelba. — 6. Lo schema Vanoni. — 7. L'elezione di Gronchi e il governo Segni. — 8. I trattati di Roma per l'Euratom e il Mec. — 9. Il governo Zoli e le elezioni del 25 maggio 1958. — 10. Gli anni più duri della sinistra. — 11. L'indimenticabile 1956. — Legislature e governi. — Sintesi dei bilanci dello Stato. — Tavole per la conversione dei valori monetari.

BAIN A. D.: *The Control of the Money Supply.* 3rd ed. 1982, Harmondsworth, Penguin Books, pp. 176, Lst. 1.95.

Editorial Foreword. — Preface to the Second Edition. — Note to the Third Edition. — Introduction. — Money Supply Theory. — Bank Deposits in Britain. — The Demand for Money: Theory. — The Demand for Money: Evidence. — Money, Economic Activity and Prices. — Techniques of Monetary Control — Monetary Targets and Indicators. — The Role of Monetary Policy. — References. — Index.

BARANZINI Mauro (ed.): *Advances in Economic Theory.* 1982, Oxford, Basil Blackwell, pp. 321, Lst. 19.50.

Preface. — *Acknowledgements.* — *List of Contributors.* — Introduction (M. Baranzini). — *P. 1: Production Analysis.* 1. Scale and Efficiency in Models of Production (R. Scazzieri). — *P. 2: Micro-Foundations of Macroeconomics.* 2. Temporary Equilibrium with Rationed Borrowing and Consistent Plans (Ch. J. Bliss & R. F. Cippà). 3. Aggregate Supply and Expected Demand Analysis in Keynes' General Theory: An Essay on the Micro-Foundations (C. Casarosa). 4. Breit, Kalecki, and Hicks on the Term Structure of Interest Rates, Risk and the Theory of Investment (A. Chilosi). 5. Temporary Equilibrium with Rationing (R. F. Cippà & V. Guidi). — *P. 3: Macro-Foundations of Macroeconomics.* 6. Time as Quantum (B. Schmitt). 7. The Logical Indeterminacy of Relative Prices (A. Cencini). 8. Wages and Profits in a Theory of Emissions (B. Schmitt & A. Cencini). — *P. 4: Monetary Theory and*

Monetary Policy. 9. The Task of Monetary Theory: The Hayek-Sraffa Debate in a Modern Perspective (M. Desai). 10. Neutrality and Monetary Equilibrium: A Note on Desai (R. McCloughry). 11. The Treasury and Civil Service Committee and the British Monetarist Experiment (N. H. Dimsdale). 12. A Monetary Model of Exchange-Rate Determination Applied to the Italian Experience with Flexible Exchange Rates (M. Biagioli). — P. 5: Growth and Income Distribution. 13. The New View of the Ricardian Theory of Distribution and Economic Growth (C. Casarosa). 14. A Comment on the «New View» of the Ricardian Theory (L. L. Pasinetti). 15. Can the Life-Cycle Theory Help in Explaining Income Distribution and Capital Accumulation? (M. Baranzini). 16. Dr. Wood on Profits and Growth: A Note (H. Bortis). — P. 6: Econometrics and Mathematical Economics. 17. Dummy Variables in Regression Analysis (P. Balestra). 18. Filtering of Time Series by Moving Averages (G. Mazzarino). 19. A Comment on the Economics of Natural Resources (A. Schianchi). — *Index of Names.* — *Index of Subjects.*

BAUMOL William J. and BLINDER Alan S.: *Economics. Principles and Policy.* 2nd ed., 1982, New York-London, Harcourt Brace Jovanovich, pp. 836, Lst. 9.50.

Preface. — P.I. What Is Economics All About? — 1. What Is Economics? — 2. The Use and Misuse of Graphs. — 3. Scarcity and Choice: *The Economic Problem.* — 4. Supply and Demand: An Initial Look. — P.II. Macroeconomics. — 5. Macroeconomics and Microeconomics. — 6. Unemployment and Inflation: The Twin Evils of Macroeconomics. — 7. Aggregate Demand and the Powerful Consumer. — 8. Demand-Side Equilibrium: Unemployment or Inflation? — 9. Supply-Side Equilibrium: Unemployment and Inflation? — 10. Changes on the Demand Side: Multiplier Analysis. — 11. Managing Aggregate Demand Through Fiscal Policy. — 12. Banking and the Creation of Money. — 13. Central Banking and Monetary Policy. — 14. Money, the National Economy, and the National Debt. — 15. The Keynesian-Monetarist Debate and Forecasting. — 16. The Trade-Off Between Inflation and Unemployment. — 17. Coping with Inflation. — P.III. The Price System and the Invisible Hand. — 18. The Common Sense of Consumer Choice. — 19. The Nature of Consumer Demand. — 20. The Common Sense of Business Decisions: Inputs and Costs. — 21. The Common Sense of Business Decisions: Outputs and Prices. — 22. The Firm in the Marketplace: Perfect Competition. — 23. The Price System and the Case of *Laissez Faire.* — P.IV. Big Business and Market Power. — 24. Firms in Reality: The Corporation and the Stock Market. — 25. Pure Monopoly and the Market Mechanism. — 26. Between Competition and Monopoly. — 27. Limiting Market Power: Regulation of Industry. — 28. Limiting Market Power: Antitrust Policy. — P.V. Market Failure and Resource Allocation. — 29. Shortcomings of the Market Mechanism and Government Attempts to Remedy Them. — 30. Taxation, Government Spending, and Resource Allocation. — 31. The Economics of Environmental Protection. — P.VI. The Distribution of Income. — 32. Pricing the Factors of Production: Interest, Rent, and Profits. — 33. The Labor Market and Wages. — 34. Poverty, Inequality, and Discrimination. — P. VII. Economic Growth and the World Economy. — 35. Economic Growth: Causes, Virtues and Vices. — 36. The Economics of Energy and Natural Resources. — 37. International Trade and Comparative Advantage. — 38. The International Monetary System: Order or Disorder? — 39. Problems of the Less Developed Countries. — 40. Marxian Economics. — 41. Comparative Economic Systems: What Are the Choices? — 42. Dissenting Opinions: Conservative, Moderate, and Radical. — Index.

BEGG David K. H.: *The Rational Expectations Revolution in Macroeconomics*. 1982, Deddington, Allan Publishers, pp. 292, Lst. 7.95.

Preface. — 1. Introduction. — 2. Previous Treatments of Expectations Formation. — 3. The Rational Expectations Hypothesis. — 4. Rational Expectations and Empirical Research. — 5. Econometric Implications of the Rational Expectations Hypothesis. — 6. Rational Expectations, the Natural Rate Hypothesis, and the Stabilisation Policy Debate. — 7. Rational Expectations and Aggregate Demand. — 8. Rational Expectations and Efficient Asset Markets. — 9. Conclusions. — Reference Bibliography. — Author Index. — Subject Index.

BERETTA Simona: *La teoria pura del commercio internazionale*. 1982, Milano, Vita e Pensiero, pp. 176, L. 14.000.

Introduzione. — 1. Il commercio internazionale in un'economia di puro scambio. — 2. Il commercio internazionale in una economia di produzione e scambio. — 3. La struttura degli scambi: il modello ricardiano. — 4. La struttura degli scambi: il modello Heckscher-Ohlin Samuelson. — Soluzione esercizi. — Esercizi riepilogativi. — Bibliografia.

BOLTHO Andrea: *The European Economy. Growth and Crisis*. 1982, Oxford, Oxford University Press, pp. 668, hardback Lst. 25.00; paperback Lst. 9.95.

Introduction (A. Boltbo). — Part I. Cross-Country Trends: 1. Growth (A. Boltbo). 2. Growth and Crisis — A Marxist Interpretation (J. Mazier). 3. Inflation (C. Allsopp). 4. Inflation — A Monetarist Interpretation (A. Budd & G. Dicks). 5. Competitiveness and the Current Account (J. Llewellyn & S. Potter). 6. The Labour Market and Unemployment (F. Bernabè). 7. Income Distribution and the Welfare State (M. Sawyer). 8. The Economic Impact of the EEC (M. Davenport). 9. Eastern and Western Europe (N. Watts). — Part II. Economic Policies: 10. Demand Management (J. Bispham and A. Boltbo). 11. Monetary Policy (N. Thygesen). 12. Incomes Policy and Centralized Wage Formation (K.-O. Faxén). 13. Public Expenditure (A. Pedone). 14. Regional Problems and Policy (W. Nicol & D. Yuill). — Part III. Country Experience: 15. France (C. Sautter). 16. West Germany (K. H. Hennings). 17. Italy (G. M. Rey). 18. United Kingdom (M. Surrey). 19. Spain (E. Merigò). 20. Benelux (W. van Rijckeghem). 21. Scandinavia (P. Schelde Andersen & J. Akerholm).

BONAVIA David: *The Chinese*, 1982, Harmondsworth, Penguin Books, pp. 318, Lst. 1.95.

Preface. — Map: *The People's Republic of China*. — Prologue. — 1. The City Scene. — 2. The Returning Tide. — 3. The Hungry Earth. — 4. Function, Roles, and Attitudes. — 5. Behind the Bedroom Door. — 6. The Enemy in the Womb. — 7. The Political Contagion. — 8. Drugs and Dragon's Bones. — 9. The Responsible Comrades. — 10. Laws, Lawmakers, and Lawbreakers. — 11. Classrooms Under Siege. — 12. The New Consumerism. — 13. The Abacus Economy. — 14. The Wider Chinese World. — 15. Words at Work. — 16. The Talking Walls. — 17. Allies and Adversaries. — Epilogue. — Index.

BONFANTE Pietro: *Lezioni di storia del commercio*. 2 voll., 1982, Milano, Giuffrè, pp. 372 + 378, L. 20.000 + 20.000.

Volume I. *Nota introduttiva*. — Introduzione generale. — I. Periodo egizio-babilonese. — II. Periodo fenicio. — III. Il periodo ellenico (700-323 a.C.). — IV. Il periodo punico-ellenistico (334-146 a.C.). — V. Periodo italo-romano (146 a.C. - 476 d.C.). — VI. Periodo bizantino (a. 476-632 d.C.). — VII. Periodo islamico (a. 632-1096 d.C.). — VIII. Periodo italiano (a. 1096-1498 d.C.).

Volume II. *Introduzione*. — I. Il periodo ispano-portoghese. — II. Il periodo olandese (sec. XVII). — III. Il periodo anglo-francese (sec. XVIII). — IV. Il periodo inglese (1815-1878). — V. Il periodo anglo-tedesco (1878-1918). — VI. Il periodo anglo-americano (dal 1918).

BRACEWELL-MILNES Barry: *The Taxation of Industry. Fiscal Barriers to the Creation of Wealth*. 1981, London, Panopticum Press, pp. 184, Lst. 9.50.

Preface. — Summary. — 1. Introduction. — 2. Industry and Wealth. — 3. Saving and Investment. — 4. Prosperity versus Justice? — 5. Socialism and Inflation. — 6. The Burden on Industry. — 7. The Burden on Corporations. — 8. Conflict and Harmony. — 9. The Taxation of Industry Quantified. — 10. The Implications for Policy. — Appendices. — List of Tables. — Notes.

BRACEWELL-MILNES Barry: *Land and Heritage: The Public Interest in Personal Ownership*. Hobart Paper n. 93. 1982, London, The Institute of Economic Affairs, pp. 118, Lst. 3.00.

Preface. — The Author. — Glossary. — Introduction. — 1. Ownership and Wealth. — 2. Is Land Unique? — 3. Systems of Land Ownership. — 4. Effects of Third Parties. — 5. The Countryside and the Heritage. — 6. The Urban Landlord. — 7. The Burden of Taxation. — 8. Conclusions. — Questions for Discussion. — Further Reading. — Summary.

CAPOGROSSI COLOGNESI Luigi (a cura di): *L'agricoltura romana. Guida storica e critica*. 1982, Bari, Laterza, pp. 184, L. 8.500.

Introduzione (L. Capogrossi Colognesi). — L'azienda agricola romana e l'economia agraria nell'opera (H. Gummerus). — L'espansione del latifondo in Italia alla fine della repubblica (V. I. Kuziščĭn). — Nuove esigenze e opportunità economiche nell'Italia peninsulare e nella cisalpina dopo la guerra annibalica (A. J. Toynbee). — Le strutture agrarie dell'Italia romana (III-I a.C.) (E. Gabba). — *Note*.

CASATI Bruno: *La funzione economica dei mercati a termine dei prodotti agricoli*. Tesi di ricerca CESCO. 1982, Milano, Edizioni Unicopli, pp. 230, L. 6.500.

1. Introduzione. — 2. Principali caratteristiche dei contratti e dei mercati a termine. — 3. La funzione di copertura. — 4. La funzione di stabilizzazione dei prezzi agricoli. — 5. La funzione segnaletica del prezzo a termine. — 6. Conclusioni. — Bibliografia.

CIRAVEGNA Daniele: *Cicli e tendenze del commercio estero dell'Italia* (1952-1978). 1982, Bologna, Il Mulino, pp. 104 + Tabelle, L. 8.000.

Introduzione. — 1. L'evoluzione del commercio estero dell'Italia nel periodo 1952-1978. — 2. Le funzioni di importazione e di esportazione dell'economia italiana. — Appendice.

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE: *Quindicesima Relazione generale sull'attività delle Comunità europee nel 1981*. 1982, Lussemburgo, pp. 386, L. 6.500.

1. La Comunità nel 1981. — 2. Costruzione di un esame comunitario. — 3. Ampliamento e relazioni esterne. — 4. Il diritto comunitario. — Quadro cronologico. — Allegati.

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE: *L'approvvigionamento di gas naturale nella Comunità e sue prospettive*. 1981, Lussemburgo, CEEA, p. 108.

1. Introduzione. — 2. Riassunto e conclusioni. — 3. Riserve e produzione di gas naturale nella Comunità. — 4. Commercio intracomunitario di gas naturale. — 5. Importazioni di gas naturale - sviluppo prevedibile fino al 1985/90. — 6. Importazioni di gas naturale - possibilità di incremento dopo il 1985/90. — 7. Riserve extra-comunitarie di gas naturale. — 8. Esportazioni di gas naturale nei paesi terzi. — 9. Panoramica dell'approvvigionamento di gas naturale nella Comunità fino all'anno 2000. — 10. Gas naturale di sintesi — GNS — come complemento all'approvvigionamento di gas naturale. — 11. GPL - propano/butano. — 12. Struttura del consumo di gas naturale. — 13. Trasporto e stoccaggio del gas naturale. — 14. Investimenti dell'industria del gas. — 15. Prezzi del gas naturale e prezzi di costo. — 16. Sicurezza dell'approvvigionamento.

COMUNITÀ EUROPEE: *Repertorio degli atti di diritto comunitario in vigore* (al 1° 1.1.1981). 2 voll., 1982, Lussemburgo, prezzo dei due volumi L. 79.300.

Vol. I. (pp. 14 + 22 + 596): Prefazione. — Avviso al lettore. — Tavola dei simboli. — Indice analitico. — Tavola dei rinvii. — Indice alfabetico dell'indice analitico. — Repertorio analitico.

Vol. II. (pp. 80): Relazioni esterne. — Diritto derivato. — Diritto complementare.

CRISTINI Guido, CHIODAROLI Antonio: *La marca privata nell'assortimento di una catena di supermercati*. Tesi di ricerca CESCO, 1982, Milano, Edizioni Unicopli, pp. 138, L. 4.000.

Presentazione (A. Spranzi). — 1. Il grado di utilizzazione della marca privata. — 2. Un'analisi empirica: Il caso Alfa. — 3. Il comportamento del consumatore nei confronti dei prodotti di marca privata nell'impresa Alfa. — 4. Conclusioni.

CUDDON J. A.: *A Dictionary of Literary Terms*. Revised Edition. 1979, Harmondsworth, Penguin Books, pp. 762, Lst. 4.95.

Direttore responsabile: Tullio Bagiotti - Autorizzaz. Tribunale di Treviso N. 113 del 22-10-54